

Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta

## DIPLOMOVÁ PRÁCE

2007

Slávka Uherčíková

Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta

Studijní program: 6208 - Ekonomika a management  
Studijní obor: Podniková ekonomika

**Financování exportu firem**

Financing of foreign trade operations

DP- PE - KFÚ – 2007 41

Slávka Uherčíková

Vedoucí práce: Ing. Šárka Čechlovská, Ph.D., Katedra financí a účetnictví

Konzultant : Ing. Martina Toralová, Komerční banka a. s.

Počet stran: 93

Počet příloh: 8

Datum odevzdání: 11. května 2007

## **Prohlášení**

Byl(a) jsem seznámen(a) s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 - školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracoval(a) samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

Datum: 11. května 2007

Podpis:

## **RESUMÉ**

Tato diplomová práce se věnuje tématu zajištění a financování exportu. V kapitole „Produkty mezinárodního platebního styku“ je popsáno, co je hladká platba, dokumentární inkaso, dokumentární akreditiv a bankovní záruka. U těchto zajišťovacích a platebních instrumentů je uvedena jejich charakteristika a průběh. Další kapitola se zabývá financováním exportu a jsou v ní popsány jednotlivé možnosti, které může exportér použít. V této diplomové práci je popsáno financování v rámci exportního dokumentárního akreditivu, forfaiting, exportní factoring a exportní odběratelský úvěr. V závěru jsou produkty porovnány z hlediska rizikovosti, finanční náročnosti, ale také z hlediska toho, které produkty klienti nejvíce využívají a proč. Dále je mezi sebou porovnáván klasický úvěr a možnosti financování.

## **RESUME**

This diploma work concerns the topic of trade finance, i.e. financing of foreign trade operations. The chapter „Products of international payments“ describes clean payment, documentary collections, documentary letter of credit and bank guarantee. These payment instruments are characterised and described. The next chapter concerns financing of export and various possibilities, which exporter can use. This diploma work also touches the topic of export letter of credit financing, forfaiting, export factoring and buyer's credit. In conclusion the products are compared from the point of view of their risk and price. There is also stated, which products are used by clients more frequently and why. Finally there is compared the loan to export financing.

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

banka

ČEB, a. s.

dokumenty

dokumentární akreditiv

dokumentární inkaso

EGAP, a. s

factoring

financování zahraničního obchodu

forfaiting

klient

platba

platební instrument

platební operace

úvěr

zajišťovací instrument

## **INDEX WORDS**

bank

ČEB, a. s.

client

credit

documents

documentary collection

documentary letter of credit

EGAP, a. s.

factoring

foreign trade financing

forfaiting

payment

payment instrument

payment transaction

safety instrument

Tímto také děkuji paní doktorce Šárce Čechlovské, která mi pomohla svými věcnými poznámkami tuto práci sepsat a také děkuji své konzultance paní Ing. Martině Toralové za poskytnutí informací a ochotu při spolupráci.



## Obsah

Seznam zkratk	str. 12
1 Úvod	str. 13
2 Vymezení pojmu exportní financování	str. 15
2. 1 Možnosti financování exportu	str. 16
3 Význam specializovaných institucí, role státu ve financování exportu	str. 18
3. 1 Role státu - Exportní strategie ČR	str. 18
3. 2 Význam specializovaných institucí ve financování exportu	str. 21
3. 2. 1 Česká exportní banka	str. 21
3. 2. 2 Exportní garanční a pojišťovací společnost	str. 29
4 Podmínky vývozního kontraktu	str. 37
4. 1 Platební a dodací podmínka	str. 37
4. 2 Výběr vhodné banky pro financování exportu	str. 40
4. 2. 1 Komerční banka, a. s.	str. 41
5 Platební a platebně zajišťovací instrumenty v zahraničním obchodě	str. 42
5. 1 Hladká platba	str. 42
5. 2 Dokumentární akreditiv	str. 43
5. 2. 1 Postup při placení akreditivem	str. 47
5. 2. 2 Další druhy akreditivů	str. 51
5. 2. 3 KB a dokumentární akreditiv	str. 53
5. 3 Dokumentární inkaso	str. 56
5. 4 Forfaiting	str. 60
5. 4. 1 Komerční banka a forfaiting	str. 60
5. 5 Exportní factoring	str. 63
5. 5. 1 Komerční banka a factoring	str. 65
5. 6 Bankovní úvěry	str. 67
5. 7 Bankovní záruky	str. 69
5. 7. 1 Komerční banka a bankovní záruky	str. 69

6 Komparace platebních instrumentů a jednotlivých způsobů financování exportu	str. 71
6. 1 Porovnání platebních a platebně zajišťovacích instrumentů v zahraničním obchodě	str. 71
6. 2 Porovnání nástrojů financování exportu	str. 75
7 Případové studie	str. 80
7. 1 Použití platebních a zajišťovacích instrumentů v oblasti vývozu	str. 80
7. 2 Použití produktů financování	str. 83
8 Závěr	str. 89
9 Seznam použité literatury	str. 92
10 Seznam příloh	str. 93

## Seznam použitých zkratek

apod.	a podobně
a. s.	akciová společnost
atd.	a tak dále
č.	číslo
ČEB	Česká exportní banka
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
EU	Evropská unie
fin.	finanční
KB	Komerční banka
mld.	miliarda
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
obr.	obrázek
SG	Société Générale
sml.	smlouva
tj.	to je
tzn.	to znamená
úvěr.	úvěrový, -á, -é
zahr.	zahraniční

# 1 ÚVOD

Většina českých podniků má zájem uplatnit své výrobky na zahraničních trzích, popř. navázat spolupráci s partnery ze zahraničí. Pro Českou republiku je nezbytnost aktivního zapojení do mezinárodních hospodářských vztahů dána charakterem ekonomiky. Jedná se zejména o malý a poměrně saturovaný vnitřní trh, nedostatečné vybavení přírodními zdroji a relativně vysoký stupeň specializace průmyslu.

Téma této diplomové práce je zaměřeno na financování exportu, na roli státu a specializovaných institucí v této oblasti. Diplomová práce je psaná na základě konzultací s KB, a. s., proto se v následujících kapitolách zaměřím i na produkty, které tato banka nabízí.

Financování mezinárodního obchodu se v mnoha ohledech liší od financování obchodu v tuzemsku. Odlišnost je možno spatřovat v náročnosti na finanční prostředky, v charakteru finančních zdrojů, v používaných metodách i v rizikovosti.

Financování mezinárodního obchodu je obtížný proces, který se projevuje ve struktuře subjektů, které se na jeho zajišťování podílejí. Patří mezi ně výrobci, vývozci a dovozci, různé typy obchodních zprostředkovatelů, z nichž někteří se specializují na poskytování finančních služeb spolu se službami obchodními.

Financování je tradičně prováděno především bankami a pojišťovnami. Svou podporu na financování exportu projevuje i stát prostřednictvím České exportní banky a pojišťovny EGAP.

V současné době vládne na světovém trhu obrovská konkurence. Exportéři, kteří chtějí být konkurenceschopní, musí nabídnout svému partnerovi co nejlepší platební podmínky. K zajištění této platební podmínky většinou nestačí exportérovi vlastní zdroje, ale někdy je zapotřebí klasického úvěru nebo financování a zajištění konkrétního obchodu prostřednictvím banky.

Cílem této diplomové práce je analyzovat zajišťovací a platební instrumenty používané v zahraničním obchodě, vymezit a porovnat možné způsoby financování exportu a zhodnotit postavení státu v oblasti podpory exportu.

První kapitola je zaměřena na vymezení pojmu exportní financování, ve druhé části je charakterizována role státu, Exportní a garanční pojišťovny a České exportní banky. V další kapitole jsou uvedeny důležité podmínky vývozního kontraktu, tedy platební a dodací podmínky. Následující kapitola je věnovaná analýze platebních a platebně zajišťovacích instrumentů se zaměřením na vybrané produkty KB, a. s. Další kapitola je zaměřena na komparaci jednotlivých platebních a zajišťovacích instrumentů a také na komparaci produktů financování. V této kapitole jsou uvedeny výhody a nevýhody jednotlivých produktů a jejich vhodnost použití. V závěrečné kapitole jsou zpracovány případové studie zaměřené na použití platebních a zajišťovacích instrumentů v oblasti vývozu a na použití produktů financování.

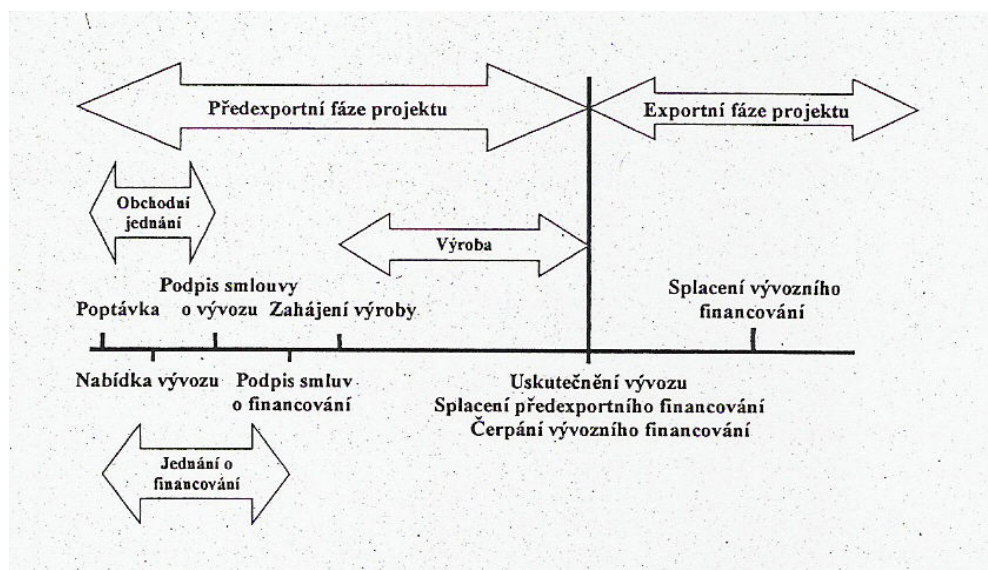
## 2 Vymezení pojmu exportní financování

Exportní financování znamená financování zboží dlouhodobého charakteru do zemí s potřebou externího financování, tj. země, kde je neexistence nebo nedostatek místních zdrojů, vysoká cena místních zdrojů, kde není přístup k zahraničním zdrojům financování nebo kde nefunguje kapitálový trh.

Exportní financování je marketingový nástroj exportéra, protože:

- bez nabídky financování není možné často vývozní transakci realizovat,
- dovozci mnohdy požadují financování dodávky,
- dovozci často stanovují kritéria na financování (maximální cenu zdrojů a minimální dobu jejich splatnosti),
- financování musí být atraktivní pro vývozce, dovozce i financující banku.[2]

**Obr. č. 1 Výrobní a vývozní fáze exportního případu**



Zdroj: materiály semináře „Strukturované financování“, 1.-2.11.2006, lektor:

Ing. J. Pohanka (ČEB), Legendor, s. r. o.

Na obr. č. 1 je zobrazena výrobní a vývozní fáze exportního případu. Předexportní vyjednávání je zahájeno s časovým předstihem před započítím výroby, kde se projedná

klient s bankou druh financování a uzavření smlouvy. V exportní fázi dochází k samotnému financování exportu.

Financování mezinárodního obchodu lze charakterizovat v širším slova smyslu jako opatření zajišťující peněžní prostředky k provádění mezinárodního obchodu a v užším slova smyslu poskytování úvěrů v souvislosti se zahraničním obchodem.

## 2.1 Možnosti financování exportu

Financování mezinárodních operací úzce souvisí s procesem vnitropodnikového financování. Ve vnitropodnikovém finančním řízení nelze oddělit „zahraniční“ aktivity podniku od celkových finančních toků v rámci daného podnikatelského subjektu a v tomto smyslu tvoří financování mezinárodních obchodních operací integrální součást financování podniku.[2]

Financování mezinárodního obchodu zpravidla předpokládá kvalifikované rozhodování jak o volbě zdrojů pro získání nezbytných finančních prostředků, tak o výběru takové metody, která zajistí návratnost fin. prostředků s ohledem na postupování rizika. Při těchto rozhodováních bývají spolu s vývozními a dovozními operacemi řešeny i otázky financování dalších činností, které s obchodem souvisejí: náklady na výzkum trhu, zajišťování distribučních cest, skladování výrobků, propagaci, garanční opravy a servisní síť apod.[2]

Při volbě metod financování v mezinárodním obchodním styku podniky vycházejí z vlastní finanční situace, hodnotí možnosti, které jsou jim dostupné, přihlížejí k možnostem, jimiž ve volbě metod a nástrojů financování disponuje jejich obchodní partner, opírají se o informace o vývoji na národních a mezinárodních finančních trzích, hodnotí metody, které v oblasti financování využívá jejich konkurence atd .[2]

Dále podniky porovnávají jednotlivé možnosti podle kritérií, které v dané situaci považují za prioritní. K rozhodujícím kritériím může patřit:

- výše finančních prostředků, které danou metodou může podnik získat,

- náklady, s nimiž jsou jednotlivé metody financování spojeny,
- rizika, která podnik při porovnávání metodách nese,
- rychlost dosažených finančních prostředků a flexibilita jejich použití,
- vliv dané metody financování na likviditu podniku,
- vliv na goodwill podniku,
- náročnost jednotlivých metod na vlastní finanční zdroje,
- daňové důsledky volby určité metody financování apod.[2]

Podniky mohou financovat vývoz (dovoz) z vlastních zdrojů nebo z cizích.

**Vlastní zdroj podniku** – vlastní kapitál je kapitál, který patří majiteli (majitelům). Je hlavním nositelem podnikatelského rizika. Jeho podíl na celkovém kapitálu je ukazatelem finanční jistoty podniku. Vlastní kapitál obchodní společnosti je rozdělen do několika položek :

- základní kapitál tvoří peněžní i nepeněžní vklady společníků do společnosti;
- fondy ze zisku se vytvářejí přímo ze zákona nebo jejich tvorba je předepsána stanovami společnosti, jsou pojistkou proti nepředvídaným rizikům v podnikání; slouží ke krytí ztrát a k překonání nepříznivého průběhu hospodaření společnosti;
- nerozdělený zisk je část zisku po odvodu daní, která se nerozděluje mezi majitele, ale slouží dalšímu podnikání
- výsledek hospodaření

Výrobci a vývozci ovšem financují své transakce z vlastních prostředků velmi zřídka, zpravidla jde o malé podniky vyrábějící specializované zařízení. Proto při volbě jednotlivých metod financování jde většinou o výběr alternativ získání **cizích finančních zdrojů**.

Cizí kapitál je důležitým zdrojem financování většiny podniků. Obejde se bez něj jen málokterý podnik. Cizí kapitál je dluhem podniku, který podnik musí v určené době splatit. Podle doby splatnosti ho rozdělujeme na krátkodobý cizí kapitál ( do jednoho roku) a dlouhodobý cizí kapitál. Nákladem za používání cizího kapitálu je úrok a ostatní výdaje



spojené s jeho získáním, ale i přesto je cizí kapitál obvykle levnější než kapitál vlastní<sup>1</sup>. Přitom všeobecně platí, že krátkodobý kapitál je levnější než dlouhodobý kapitál. [8]

V dalších kapitolách diplomové práce se budu věnovat cizím zdrojům financování exportu.

### **3 Význam specializovaných institucí, role státu ve financování exportu**

#### **3.1 Role státu - Exportní strategie ČR**

Exportní strategie ČR pro období 2006 až 2010 by měla přispět k udržení a posílení dobrých výsledků zahraničního obchodu.

Strategie se věnuje činnostem a postupům, které mají přímý a výhradní vztah k exportním procesům. Zejména definuje vize, hlavní cíle a klíčové projekty státní proexportní politiky.

Exportní strategie je předkládána Ministerstvem průmyslu a obchodu. Při realizaci bude Ministerstvo průmyslu a obchodu úzce spolupracovat s Ministerstvem zahraničních věcí a dalšími dotčenými resorty.

Tato strategie je založena na vizi „Prosadit ČR ve světě prostřednictvím obchodu a investic“

V rámci této vize byly stanoveny čtyři klíčové cíle:

1. **Více příležitostí pro podnikatele** - liberalizace obchodu, teritoriální priority, budování značky,
2. **Poskytování profesionálních a účinných služeb** - asistence, zvýšení vývozu služeb, vývoz investic a akvizic, vývozní aliance,
3. **Zlepšení a rozšíření kvality služeb** - zákaznické centrum, zlepšení dostupnosti informací, síť pro export,
4. **Zvýšení kapacit pro export** - financování, vzdělávání.

---

<sup>1</sup> pozn.: toto neplatí obecně

Uvedených cílů bude dosaženo prostřednictvím dvanácti projektů. Každý projekt má stanoveny své konkrétní dílčí cíle. Novým prvkem v exportní strategii je to, že je zaměřena na celé spektrum obchodních vztahů, nikoli jen na export zboží, ale i na investice českých firem do zahraničí a vývoz služeb. Vytváří se společná nabídka (MPO, CzechTrade, ČEB, EGAP) pro klienty, která umožní lepší orientaci v poskytovaných službách i jejich lepší marketing. Exportní strategie obsahuje nové služby EGAP (úvěry na rizika regionálních bank, projektové financování, pojištění prodeje z dceřinných společností, financování investic na rozšíření výroby, pojištění záruk), ČEB (financování investic na společné podniky v zahraničí, financování dlouhodobých výrobních programů, financování výrobních kapacit), CzechTrade (budování značky, podpora vývozu investic a služeb, rozšíření aliancí, exportní vzdělávání).

V současnosti je export orientován do zemí EU (85,9 %), účelem je udržet a maximalizovat příležitosti na evropských trzích. Země EU jsou pojímány jako celek a označeny jako země zvláštního významu. Předpokladem k naplnění vize exportní strategie je také zvýšení exportu na nové dynamické trhy - prioritní země.

Prioritní země byly stanoveny na základě obchodně-politických podmínek a obchodního potenciálu teritoria, jakož i podle požadavků podnikatelské sféry. Do této skupiny byly zařazeny:

- Rusko, Ukrajina, Bulharsko, Rumunsko, Turecko, Srbsko a Černá Hora, Chorvatsko,
- Čína, Indie, Vietnam,
- USA, Kanada, Argentina, Brazílie, Chile, Mexiko,
- Egypt, Saúdská Arábie, Spojené Arabské Emiráty.

Exportní strategie se zaměřuje na rozvoj schopností českých podnikatelů uspět na zahraničních trzích. Její implementace povede ke zlepšení obrazu České republiky, vytváření silnější značky ČR v zahraničí, což bude mít pozitivní dopad na pronikání českých vývozců na zahraniční trhy.

Předpokladem úspěšného naplnění vize exportní strategie je výrazné zlepšení koordinace a spolupráce ve čtyřech oblastech – projektů, služeb, činností a kvality. Proto Ministerstvo průmyslu a obchodu vytvoří ve spolupráci s Ministerstvem financí, Ministerstvem

zahraničních věcí, Ministerstvem zemědělství, Ministerstvem pro místní rozvoj a Ministerstvem dopravy Českou radu na podporu obchodu a investic, která bude koordinovat tvorbu a realizaci exportní strategie a bude spolupracovat s podnikatelskými svazy.

Plnění cílů exportní strategie by mělo znamenat zvýšení hodnoty českého exportu zboží na jednoho obyvatele (na 10 400 USD/obyvatele v r. 2010), zvýšení hodnoty českého exportu služeb na jednoho obyvatele (1 140 USD/obyvatele v r. 2010), zvýšení podílu ČR na světovém exportu zboží a služeb, zlepšení alokace zdrojů pomocí projektového řízení, vytvoření silnější značky země, zlepšení koordinace činností a odstranění duplicit, zvýšení komfortu obsluhy klienty, zvýšení kvality a efektivnosti služeb státu.

[ <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-strategie-cr-2006-2010/1001404/>]

Financování bude zajišťováno standardním způsobem v rámci prostředků přidělených Ministerstvu průmyslu a obchodu a dalším resortům ze státního rozpočtu v daných letech.

Dle mého názoru je Česká republika zajímavá pro zahraniční investory, protože je tu kvalifikovaná pracovní síla, která pracuje za relativně nízké náklady, má výhodnou geografickou polohu ve střední Evropě na společných hranicích s vyspělými zeměmi. Myslím si, že systém podpory exportu v ČR je dostatečný. Exportér má možnost využít služeb těchto institucí -MPO, CzechTrade, ČEB, EGAP, které mu poskytnou informace či služby, které potřebuje. Mezi tyto informace a služby se řadí - vyhledávání příležitostí pro vývoz, informační, vzdělávací, asistenční služby, pojišťování vývozních úvěrových rizik při vývozu českých výrobků a komplexní nabídka financování exportních úvěrů, financování výroby pro vývoz, a investic českých právnických osob v zahraničí a finanční služby s financováním vývozu související. Naopak slabou stránkou exportu ČR je teritoriální a komoditní koncentrace exportu a nízký podíl služeb na exportu. Aby tento problém vymizel, stát by měl poskytovat exportérům více informací o dění v zahraničním obchodě jednotlivých států.

V příloze č. 1 uvádím seznam projektů, které se týkají exportní strategie ČR a v příloze č. 2 integrovanou nabídku služeb.

### 3. 2 Význam specializovaných institucí ve financování exportu

Financování mezinárodního obchodu je tradičně prováděno především bankami a pojišťovnami, ale uplatňují se i různé typy specializovaných finančních institucí. V ČR se na financování exportu podílejí zejména Česká exportní banka a pojistné služby v této oblasti poskytuje Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.

#### 3. 2. 1 Česká exportní banka, a. s.



#### **Profil České exportní banky**

Česká exportní banka byla založena zakladatelskou smlouvou dne 22. prosince 1994 a byla založena Ministerstvem financí, Ministerstvem hospodářství, Ministerstvem průmyslu a obchodu, Ministerstvem zahraničních věcí, Ministerstvem zemědělství a Exportní garanční a pojišťovací společností, a.s.

Česká exportní banka, a.s. (dále jen ČEB) je specializovaná bankovní instituce pro státní podporu vývozu přímo a nepřímo vlastněná státem a tvoří jeden z pilířů systému státní proexportní politiky. Spolu s Exportní garanční a pojišťovací společností, a.s. a CzechTrade tvoří komplexní systém, jehož úkolem je poskytovat domácím vývozcům finanční podporu vývozních aktivit. Posláním ČEB je poskytovat státní podporu vývozu, a to poskytováním a financováním vývozních úvěrů a dalších služeb s vývozem souvisejících. ČEB tak doplňuje služby nabízené domácí bankovní soustavou. Umožňuje tím českým vývozcům vstupovat do soutěže na mezinárodním trhu za podmínek srovnatelných s těmi, které využívá jejich hlavní zahraniční konkurence. Stát

prostřednictvím ČEB podporuje také vývoz zboží, na který se komerční banky z různých důvodů neorientují.

Příjemcem podpořeného financování<sup>2</sup> může být vývozce (tj. právnická osoba se sídlem v ČR, výjimečně i fyzická osoba s trvalým pobytem v ČR), či jeho zahraniční odběratel. Příjemcem některých druhů úvěrů může být také výrobce produkuje pro vývoz či český subjekt investující v zahraničí. Do těchto transakcí může vstupovat i tuzemská banka vývozce nebo zahraniční banka dovozce. Veškeré aktivity ČEB jsou plně v souladu s pravidly WTO (World Trade Organization), příslušnými doporučeními Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) a směrnicemi Evropské unie.

Česká exportní banka, a.s. získala od mezinárodní ratingové agentury **Standard and Poor's** ratingové hodnocení **A-** a od agentury **Moody's Investors Services** hodnocení **A1**<sup>3</sup>.

Za nejsilnější stránku činnosti ČEB je považováno její přímé a nepřímé vlastnění státem a státní záruka za závazky vyplývající ze splácení získaných finančních zdrojů a za závazky z ostatních operací na finančních trzích, transparentní pravidla pro poskytování státní podpory vývozu, pojištění vývozních úvěrových rizik Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. [9]

ČEB v pozici státní finanční instituce je jednou z nejdůležitějších částí státní proexportní politiky. Hlavní směry činnosti ČEB ve střednědobém horizontu vycházejí z „Koncepce proexportní politiky pro období 2003 - 2006“ schválené vládou České republiky. Potřeba reagovat na změny, ke kterým došlo po vstupu České republiky do Evropské unie, nutnost nově definovat teritoriální priority a nové potřeby českých vývozců, stejně tak jako reagovat na nové trendy v poskytování produktů a služeb souvisejících s podporou vývozu vyústilo ve zformulování Exportní strategie České republiky na roky 2006 - 2010, kterou

---

<sup>2</sup> Podpořeným financováním se rozumí (dle zákona č. 58/1995 Sb). krátkodobé a dlouhodobé financování a poskytování vývozních úvěrů, úvěrů na financování výroby pro vývoz, úvěrů na investice a na projektové financování a poskytování finančních služeb souvisejících s vývozem za podmínek tohoto zákona formou refinančních úvěrů nebo finančních služeb souvisejících s vývozem, které zahrnují především bankovní záruky, otevírání akreditivů a platební styk a zúčtování, zajišťovací operace, financování místních nákladů v zemi sídla nebo trvalého pobytu dovozce.

<sup>3</sup> Hodnocení A- i A1 obou ratingových agentur znamená vyšší střední stupeň, zajištění plnění závazků je dostatečné, avšak je možné zhoršení pozice v budoucnosti.

vláda svým usnesením č. 1569 ze 7. prosince 2005 schválila. ČEB se na přípravě této strategie aktivně podílela.

Poskytováním podpořeného financování ČEB umožňuje vývozcům vstupovat do soutěže na světovém trhu za podmínek srovnatelných s hlavní konkurencí v jiných vyspělých státech, a také tímto doplňuje služby nabízené komerčním bankovním sektorem o financování vývozních operací v těch oblastech, na něž není tento sektor z komerčních důvodů orientován.

### Vybrané produkty poskytované ČEB

V každém obchodním vztahu, tedy i v případě exportu, je klíčovou otázkou, jak vyřešit rozdílná očekávání obou zúčastněných stran. Prodávající očekává řádné zaplacení, nejlépe předem nebo při dodání zboží a kupující očekává dodávku zboží nebo služby v požadovaném termínu a kvalitě a chce platit co nejpozději.

Klient, aby mohl využít podpořené financování ČEB, musí splnit následující podmínky:

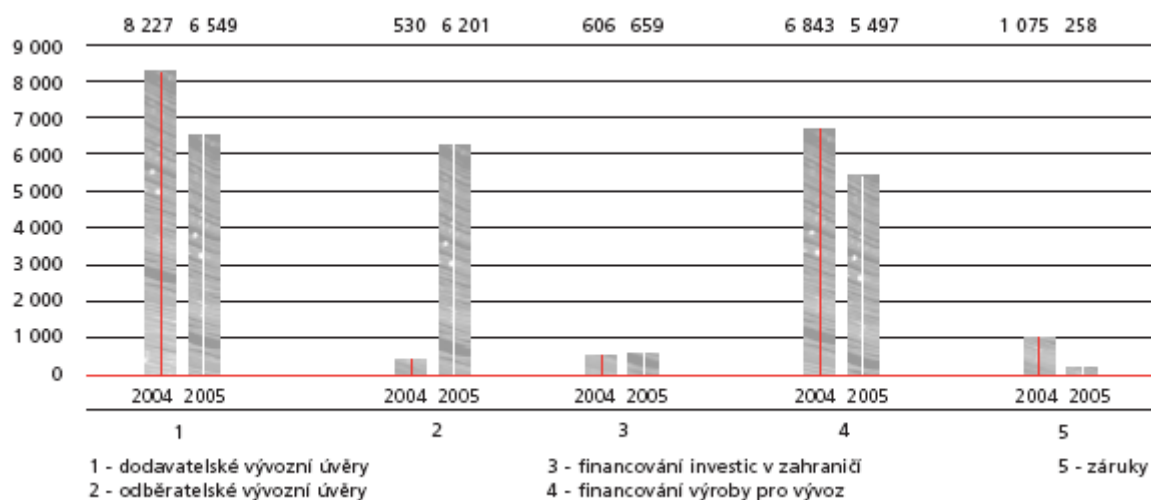
- vyhovující vývozní kontrakt,
- podíl českých producentů na celkové hodnotě vyváženého zboží/služeb minimálně 50%,
- zajištění přijatelné pro ČEB, především pojištění vývozních úvěrových rizik EGAP , nabízí-li EGAP takové pojištění,
- vyrovnané závazky vůči státu,
- proti žadateli nesmí být vedeno konkursní řízení.

Příjemcem podpořeného financování může být vývozce či jeho zahraniční odběratel. Konečným příjemcem tedy může být pouze vývozce (tj. právnická osoba se sídlem v ČR, výjimečně i fyzická osoba s trvalým pobytem v ČR), zahraniční odběratel českého vývozu, u některých druhů úvěrů také výrobce produkující pro vývoz či český investor investující v zahraničí. Jako mezičlánek může fungovat tuzemská či zahraniční banka.

Hlavní předností produktů nabízených ČEB je u krátkodobého financování minimální zisková marže, kterou ČEB používá pro podporu exportní politiky.

Typickým klientem ČEB je větší podnik exportující stroje, zařízení či investiční celky, jsou její produkty a služby určeny všem podnikům v ČR, které se zabývají vývozem a splňují požadovaná kritéria. Financování ČEB není segmentově limitováno. V roce 2005 se segment malých a středních podniků podílel více než 12 % na celkovém objemu nově uzavřených smluv o poskytnutí podpořeného financování.

**Graf č. 1 Využití produktů financování vývozu (podle objemu podepsaných smluv v mil. Kč)**



*Zdroj: Výroční zpráva ČEB za rok 2005*

Z grafu č. 1 vyplývá, že nejvíce klienti využívají dodavatelské vývozní úvěry a nejméně bankovní záruky. Proto dále popíší 3 nejpoužívanější produkty, tedy dodavatelský vývozní úvěr, odběratelský vývozní úvěr a financování výroby pro vývoz.

### **Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr)**

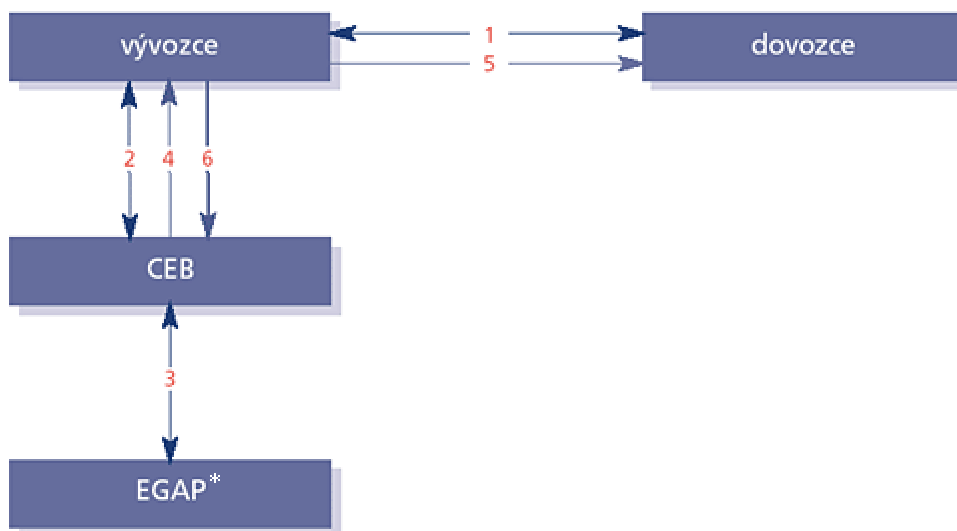
Umožňuje českému výrobcí, resp. vývozci financovat náklady spojené s realizací dodávek pro zahraničního kupujícího (dovozce).

### **Zahrnuje financování:**

- nákladů na nákup surovin, materiálu a ostatních komponentů určených k výrobě pro vývoz,
- nákladů na materiálové předzásobení ,
- režijních nákladů ,
- osobních nákladů, tj. nákladových mezd a nákladů sociálního a zdravotního pojištění,
- nákladů spojených s pořízením investičního majetku pro realizaci výroby pro vývoz.

Tento úvěr může ČEB poskytnout jako krátkodobý či dlouhodobý. Pro krátkodobý úvěr platí, že je splatný do 2 let a výše úvěru se poskytuje do 85% hodnoty smlouvy o vývozu. Dlouhodobý úvěr je splatný nad 2 roky a úvěr je poskytnut do 75 % hodnoty smlouvy o vývoz

**Obr. č. 2      Postup při poskytnutí úvěru na financování výroby pro vývoz**



Zdroj: [www.ceb.cz](http://www.ceb.cz)

Na obr. č. 2 je znázorněn postup při poskytnutí úvěru na financování výroby pro vývoz. Nejdříve je uzavřena „Smlouva o vývozu“, jejímž předmětem je dodávka zboží a/nebo



služeb. Také je uzavřena Úvěrová smlouva mezi vývozcem a ČEB. Musí být sjednáno pojištění vývozních úvěrových rizik.<sup>4</sup>

Poté dochází k čerpání úvěru vývozcem na základě dokladů potvrzujících vynaložení nákladů na výrobu. Pak dochází k dodávce zboží a/nebo služeb dovozci po ukončení výroby. Nakonec dochází ke splácení úvěru buď z neodvolatelného dokumentárního akreditivu vystaveného z příkazu dovozce nebo z čerpání vývozního odběratelského úvěru, resp. z čerpání vývozního dodavatelského úvěru.

### **Přímý vývozní dodavatelský úvěr**

Umožňuje českému vývozci profinancovat pohledávky vůči zahraničnímu kupujícímu (dovozci).

Tento úvěr může ČEB poskytnout jako krátkodobý či dlouhodobý. Rozdíly ukazuje následující tabulka.

**Tab. č. 1 Porovnání krátkodobého a dlouhodobého úvěru**

KRÁTKODOBÝ ÚVĚR	DLOUHODOBÝ ÚVĚR
splatnost do 2 let	splatnost nad 2 roky
výše úvěru - do 100% hodnoty smlouvy o vývozu	výše úvěru - do 85% hodnoty smlouvy o vývozu
úroková sazba - na bázi pohyblivé úrokové sazby (LIBOR, EURIBOR <sup>5</sup> atd.)	15 % akontace
pojistný produkt EGAP - B	úroková sazba - fixní sazba CIRR nebo její ekvivalent na bázi pohyblivé úrokové sazby (LIBOR, EURIBOR atd.)
pojištěným je vývozce	pojištěným je vývozce

Zdroj: Česká exportní banka [online]. Dostupné z < <http://www.ceb.cz/content/view/57/37/> >

V tab. č. 1 jsou vidět rozdíly mezi krátkodobým a dlouhodobým vývozním dodavatelským úvěrem poskytovaným ČEB. Vzájemně se liší splatností, výší úvěru i úrokovou sazbou.

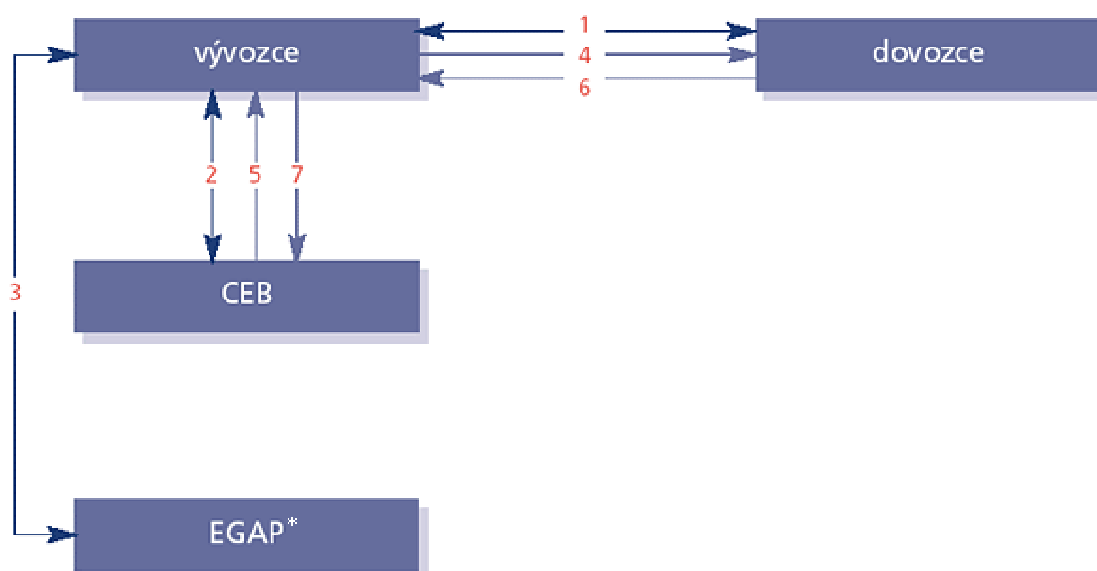
<sup>4</sup> Dle novely zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou již není podmínkou poskytnutí podpořeného financování pojištění EGAP. Na základě požadavků ČEB může být pojištění EGAP nahrazeno jiným typem zajištění.

<sup>5</sup> LIBOR (London InterBank Offered Rate) je londýnská mezibankovní nabídková sazba úroková sazba, za kterou si banky navzájem poskytují úvěry na londýnském mezibankovním trhu. EURIBOR (The Euro Interbank Offered Rate) je evropská mezibankovní nabídková sazba úroková sazba, za kterou si banky navzájem poskytují úvěry na evropském mezibankovním trhu.

Podle mého názoru je na první pohled méně výhodný, protože podniku je poskytnut úvěr jen do 85% hodnoty smlouvy o vývozu a musí platit 15% akontaci (oproti krátkodobému, kdy úroková sazba LIBOR je okolo 2%). Ale na druhou stranu podnik může déle držet peněžní prostředky a nakládat s nimi dle jeho potřeb. Výběr úvěru je potřeba provádět vždy individuálně s ohledem na charakter obchodu a potřeby firmy, proto nelze jednoznačně říci, že by jeden nebo druhý byl jednoznačně lepší.

Na obr. č. je znázorněn postup při poskytnutí přímého vývozního dodavatelského úvěru.

**Obr. č. 3 Postup při poskytnutí přímého vývozního dodavatelského úvěru**



Zdroj: Česká exportní banka [online]. Dostupné z < <http://www.ceb.cz> >

Nejdříve je sjednána mezi vývozcem a dovozcem Smlouva o vývozu, jejímž předmětem je dodávka zboží a/nebo služeb. Také je uzavřena Úvěrová smlouva mezi vývozcem a ČEB. Vývozce si musí sjednat pojištění vývozních úvěrových rizik. Poté dochází k dodání zboží dovozci a k čerpání úvěru vývozcem. Pak dovozce zaplatí vývozci za dodané zboží a splácí ČEB úvěr.

### **Přímý vývozní odběratelský úvěr I**

Příjemcem úvěru je zahraniční dovozce a tento typ úvěru umožňuje realizaci objemnějších dodávek českého vývozce pro zahraničního kupujícího (dovozce).

Tento úvěr může ČEB poskytnout jako krátkodobý či dlouhodobý. Rozdíly ukazuje následující tabulka.

**Tab. č. 2 Porovnání krátkodobého a dlouhodobého přímého vývozního odběratelského úvěru I**

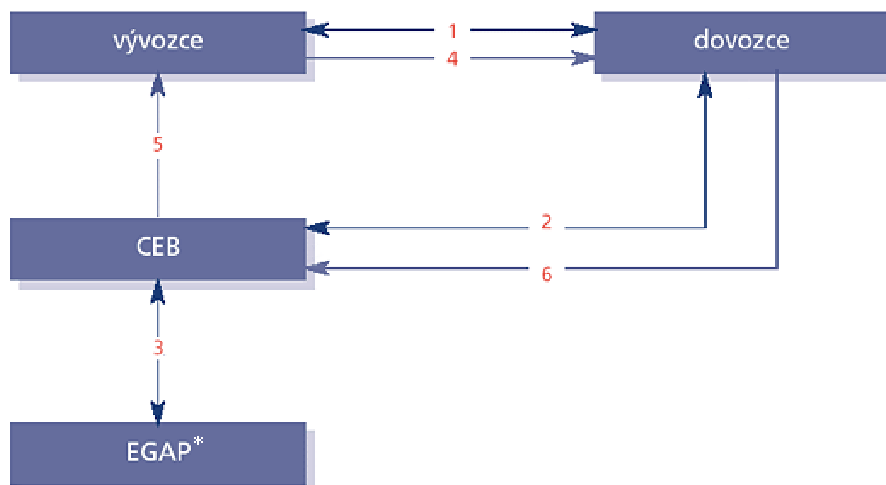
KRÁTKODOBÝ ÚVĚR	DLOUHODOBÝ ÚVĚR
splatnost do 2 let	splatnost nad 2 roky
výše úvěru - do 100% hodnoty smlouvy o vývozu	výše úvěru - do 85% hodnoty smlouvy o vývozu
úroková sazba - na bázi pohyblivé úrokové sazby (LIBOR, EURIBOR atd.)	15% akontace
	úroková sazba - fixní sazba CIRR nebo její ekvivalent na bázi pohyblivé úrokové sazby (LIBOR, EURIBOR atd.)
pojistný produkt EGAP - D , pojištěným je ČEB	

Zdroj: Česká exportní banka [online]. Dostupné z < <http://www.ceb.cz> >

V tab. č. 2 jsou znázorněny rozdíly mezi krátkodobým a dlouhodobým vývozním dodavatelským úvěrem poskytovaným ČEB. Vzájemně se liší splatností, výší úvěru i úrokovou sazbou.

Na obr. č. 4 je znázorněn podrobný postup poskytnutí vývozního odběratelského úvěru.

**Obr č. 4 Postup při poskytnutí vývozního odběratelského úvěru I**



Zdroj: Česká exportní banka [online]. Dostupné z < <http://www.ceb.cz> >

Nejdříve je sjednána mezi vývozcem a dovozcem Smlouva o vývozu, jejímž předmětem je dodávka zboží a/nebo služeb. Také je uzavřena Úvěrová smlouva mezi dovozcem a ČEB. ČEB si sjednává pojištění vývozních úvěrových rizik. Poté dochází k dodání zboží dovozci a k čerpání odběratelského přímo ve prospěch vývozce. Pak dovozce splácí úvěr ČEB.

### 3. 2. 2 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.



#### Profil společnosti

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (dále jen EGAP) vznikla v červnu 1992 jako státní úvěrová pojišťovna se zaměřením na pojišťování vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům spojeným s vývozem zboží a služeb z České republiky. Společnost EGAP se stala součástí systému státní podpory exportu a poskytuje pojišťovací služby všem vývozcům českého zboží bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu. Kromě toho nabízí pojištění tuzemských pohledávek.

V souladu se zákonem č. 58/1995 Sb. , o pojišťování a **financování vývozu se státní podporou**, ve znění pozdějších předpisů, je EGAP akciovou společností plně vlastněnou státem. Česká republika svá akcionářská práva vykonává prostřednictvím ústředních orgánů státní správy (Ministerstvo financí ČR, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvo zemědělství ČR a Ministerstvo zahraničních věcí ČR).

Rozhodující činností společnosti je pojišťování vývozních úvěrů proti vývozním úvěrovým rizikům, tj. teritoriálním rizikům a kombinaci teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik. Tento typ pojištění je realizován se státní podporou, která spočívá zejména v:

- ručení státu za závazky EGAP vzniklé z pojistných smluv,
- pojištění vývozních úvěrových rizik.

Druhou oblastí činnosti EGAP je **pojišťování** proti krátkodobým **komerčním rizikům** nezaplacení v důsledku platební neschopnosti nebo platební nevůle domácího nebo zahraničního kupujícího. V roce 2005 proběhlo vyčlenění komerčního úvěrového pojištění, které dosud tvořilo v EGAP samostatný organizační útvar, do samostatného právního subjektu - toto pojištění poskytuje dceřiná společnost EGAP<sup>6</sup> na vlastní účet na komerční bázi, se zajištěním prostřednictvím zajistitelských smluv s předními evropskými zajišťovny. Tato činnost je vyloučena z jakékoliv podpory státu. [[www.egap.cz](http://www.egap.cz)]

EGAP dnes nabízí pojistné produkty:

- pojištění vývozních dodavatelských a odběratelských úvěrů proti riziku nezaplacení z komerčních i politických příčin,
- pojištění úvěrů na předexportní financování výroby pro vývoz,
- pojištění investic českých podniků v zahraničí včetně pojištění úvěrů na jejich financování,
- pojištění záruk vystavovaných bankami za české exportéry v souvislosti s přípravou a realizací exportních kontraktů.

---

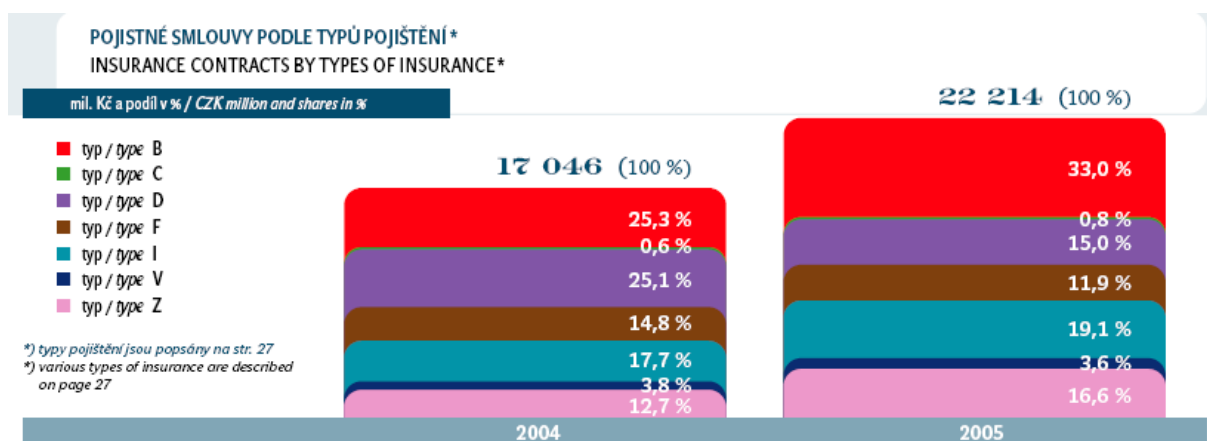
<sup>6</sup> V lednu roku 2005 rozhodla valná hromada EGAP za účasti zástupců všech ministerstev, která vykonávají akcionářská práva státu v EGAP, o založení dceřiné společnosti a převedení komerčního pojištění do její

## A) Produkty exportního pojištění se státní podporou

Struktura pojistných produktů umožňuje krýt úvěrová rizika spojená s vývozem zboží a služeb a dále rizika spojená s investicemi v zahraničí, financováním výroby pro vývoz a vystavováním záruk za vývozce.

V pojištění se státní podporou bylo v roce 2005, dle grafu č. 2, uzavřeno 328 nových pojistných smluv v celkové hodnotě 22,2 mld. Kč, k nimž bylo předsáno pojistné ve výši 274 mil. Kč.

**Graf. č. 2** Pojistné smlouvy podle typu pojištění



Zdroj: Výroční zpráva EGAP, a.s. 2005

Dále z grafu č. 2 je patrné, že největší podíl na celkovém objemu pojištění (cca jedna třetina) připadl, stejně jako v roce 2004, na pojištění krátkodobých dodavatelských úvěrů (typu B). Vedle krátkodobých vývozních úvěrů souvisejících s vývozem strojírenských výrobků byly ještě v roce 2005 pojišťovány úvěry související s vývozem uhlí na základě dobíhajících smluvních závazků z předchozích let. Od počátku roku 2006 se pojištění těchto vývozu přesunulo do komerčního pojištění poskytovaného KÚP.

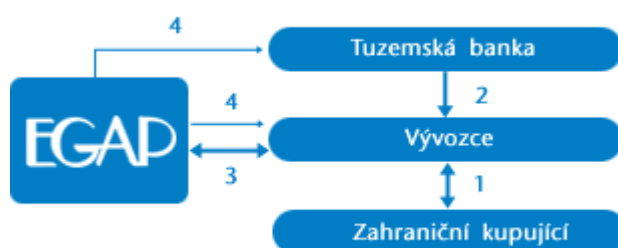
Ve této práci charakterizují pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru „B“, protože se nejvíce podílí na celkovém objemu pojištění a také charakterizují pojištění vývozního odběratelského úvěru proti riziku nezaplacení „D“, protože tento produkt se používá v kombinaci s produkty ČEB.

### **Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru "B"**

Pojišťuje se riziko nezaplacení pohledávky v důsledku politické, finanční a makroekonomické situace země zahraničního odběratele, resp. ve třetí zemi, tj. z důvodů, které mají z hlediska obchodních partnerů povahu vyšší moci, dále z důvodů doložené nebo předpokládané platební neschopnosti zahraničního odběratele nebo jeho platební nevůle.

Pojištění tak kryje celé spektrum teritoriálních a tržně nezajistitelných rizik. Délka úvěru nesmí překročit 24 měsíců. Pojistné se platí zpravidla jednorázově předem. **Pojištěným je vývozce.** Pojistné plnění obdrží pojištěný, případně, při stanovení benefice v pojistné smlouvě, jeho banka. Pojištění může být poskytováno samostatně nebo jako připojištění k pojištění proti komerčním rizikům. [www. egap.cz]

**Obr. č. 5 Průběh poskytnutí pojištění „B“**



Zdroj: Exportní garanční a pojišťovací společnost[online]. Dostupné z <<http://www.egap.cz/produkty/produkt-b/index.php>>

Na obr. č. 5 je znázorněn průběh poskytnutí pojištění typu „B“. Nejdříve se uzavře obchodní kontrakt mezi tuzemským vývozcem a zahraničním kupujícím. Poté dojde ke krytí vývozní pohledávky krátkodobým úvěrem tuzemskou bankou. Pak je uzavřena „Pojistná smlouva typu B na krytí teritoriálního (politického) rizika nezaplacení vývozní pohledávky“. V případě, že nastanou okolnosti stanovené ve smlouvě, dochází k pojistnému plnění pojištěnému nebo na žádost pojištěného třetí straně (bance).

V rámci pojištění typu „B“ EGAP, a. s. poskytuje i pojištění „Bf“, které pojišťuje riziko nezaplacení pohledávky v důsledku teritoriálních (politických) nebo tržně nezajistitelných komerčních rizik. **Pojištěným je banka**, pobočka zahraniční banky nebo finanční instituce, na kterou vývozce úplatně postoupil pojištěnou pohledávku ze smlouvy o vývozu bez možnosti uplatnění regresu na vývozce.

### **Pojištění vývozního odběratelského úvěru proti riziku nezaplacení "D"**

Pojištění odběratelských úvěrů se týká úvěrů poskytnutých bankou vývozce zahraničnímu kupujícímu nebo jeho bance na dobu delší než jeden rok. Pojištění kryje úvěrové riziko splacení pohledávek z poskytnutých odběratelských úvěrů. Pojištění proti úvěrovému riziku chrání financující banku nebo jinou finanční instituci proti riziku nezaplacení pohledávky za zahraničním kupujícím nebo jeho bankou v důsledku teritoriálních nebo tržně nezajistitelných komerčních rizik. Pojistné smlouvy pro pojištění úvěrového rizika jsou vždy připravovány individuálně a respektují specifika pojišťované akce. Pojistné se platí zpravidla jednorázově předem. Pojištěným je banka. Pojistné plnění obdrží pojištěný.

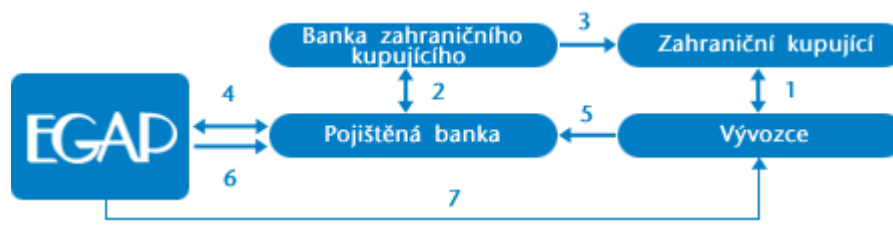
[[www.egap.cz](http://www.egap.cz)]

Subjekty odběratelského pojištění jsou:

- banka, popř. jiný subjekt poskytující odběratelský úvěr,
- vývozce,
- zahraniční kupující,
- jeho banka
- EGAP.



**Obr. č. 6 Průběh pojištění „D“**



Zdroj: Exportní garanční a pojišťovací společnost[online]. Dostupné z <<http://www.egap.cz/produkty/produkt-b/index.php>>

Na obr. č. 6 je znázorněn průběh pojištění typu „D“. Nejdříve je uzavřena „Smlouva o vývozu“ mezi vývozcem a dovozcem a poté „Smlouva o úvěru“ mezi tuzemskou bankou a zahraniční bankou (dlužníkem), tuzemská banka poskytuje zahraniční bance úvěr na financování smlouvy o vývozu. A tím dochází k závazku zahraniční banky dále poskytnout tento úvěr dovozci. Dále je uzavřena pojistná smlouva mezi tuzemskou bankou na krytí rizika vyplývajícího ze smlouvy o úvěru poskytnuté bance zahraničního kupujícího. Vznikne závazek vývozce splnit některé závazky vůči tuzemské bance. Pokud dojde k pojistné události, dochází k pojistnému plnění pojištěnému, tedy tuzemské bance. V případě, že vývozce zavinil pojistnou událost, dojde k regresnímu postihu vývozce (bod 7).

### **Postup při pojištění u druhu „B, D,“**

1. V případě zájmu o pojištění připraví EGAP písemnou indikativní nabídku. EGAP rozděluje země podle teritoriálního rizika do sedmi kategorií, přičemž zařazení země do určité kategorie je východiskem pro požadovanou formu dodatečného zajištění, výši pojistného a míru spoluúčasti pojistného.
2. Ve fázi přípravy vývozního kontraktu může EGAP s vývozcem uzavřít smlouvu o příslibu pojištění. Smlouva o příslibu pojištění závazně stanoví podmínky, za kterých bude pojištění poskytnuto, zejména požadované záruky ze strany kupujícího, sazbu pojistného, rozsah spoluúčasti pojištěného, lhůtu, do které pojistná smlouva bude uzavřena.

3. Po podpisu vývozního kontraktu je uzavřena pojistná smlouva, ve které se stanoví sazba pojistného, jeho celková výši, rozsah spoluúčasti pojištěného na pojistném plnění. Výše pojistného se sjedná v závislosti na rozsahu pojišťovaného rizika, na pojistné hodnotě, na délce poskytovaného úvěru a ohodnocení rizikovosti dlužníka a země jeho sídla.
4. Při vzniku pojistné události EGAP odškodní předmětnou pohledávku v souladu s příslušnými Všeobecnými pojistnými podmínkami a uzavřenou pojistnou smlouvou.[[www.egap.cz](http://www.egap.cz)]

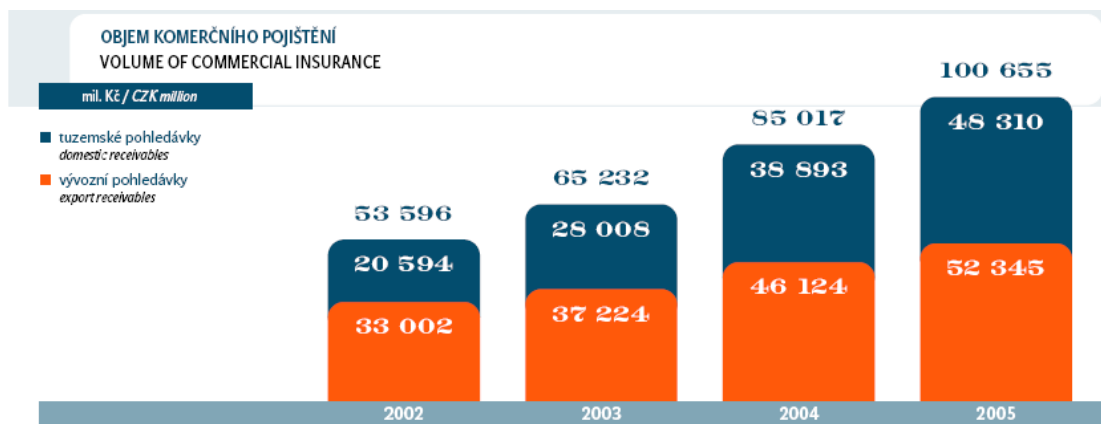
### B) Produkty komerčního úvěrového pojištění

Komplexní pojištění krátkodobých vývozních i tuzemských pohledávek proti riziku nezaplacení ze strany kupujícího nabízí dceřiná společnost Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s.



Tato dceřinná společnost nabízí úvěrové pojištění, tj. pojištění rizika nezaplacení krátkodobých pohledávek za tuzemskými nebo zahraničními dlužníky v důsledku jejich platební neschopnosti nebo nevěle nebo v důsledku teritoriálních rizik zahraničního dlužníka.

**Graf. č. 3      Objem komerčního pojištění**



Zdroj: Výroční zpráva EGAP, a.s. 2005

V grafu č. 3 je znázorněn vývoj objemu komerčního pojištění. V roce 2005 dosáhla hodnota všech komerčně pojištěných pohledávek cca 100,7 mld. Kč (z toho 52 % připadalo na vývozní pohledávky a zbytek na tuzemské), což představuje více než 18% meziroční nárůst. Předepsané pojistné dosáhlo hodnoty 289 mil. Kč. Podepsáno bylo v průběhu roku 2005 celkem 187 nových pojistných smluv, takže k 31. 12. 2005 bylo v platnosti celkem 808 komerčních pojistných smluv.

### **Produkty :**

#### **e-BONUS**

Základním pojišťovacím produktem pro malé a střední společnosti je pojištění e-BONUS. Svými parametry, výší pojistného – to se obvykle pohybuje v řádech promile z fakturované částky – a jednoduchostí správy, by měl vyhovovat firmám s ročním obratem do 300 miliónů korun a méně než 250 zaměstnanci.

Principem pojištění e-BONUS je jistota, že pokud fakturu nezaplatí odběratel, pojišťovna tuto skutečnost považuje za pojistnou událost a částku sníženou o spoluúcast pojištěného sama uhradí.

Nový klient může získat při podpisu smlouvy až 20% slevu na pojistném - bonus. Výše poskytnuté slevy se bude přehodnocovat vždy po půl roce trvání pojištění a může dosáhnout až 30%.

Podíl malých a středních podniků za rok 2005 činil 73,3 % z celkového počtu klientů, což znamená mírné navýšení oproti roku 2004. [9]

#### e-MODUL

Úvěrové pojištění e- MODUL je pro velké společnosti s ročním obratem nad 300 miliónů korun nebo mají více jak 250 zaměstnanců. Díky své flexibilitě je připraven k větší individualizaci vůči specifickým potřebám klienta. - respektuje zvláštnosti konkrétní obchodované komodity – například její sezónnost – a přizpůsobuje se i složitějšímu organizačnímu členění klientské společnosti. Pod jednu rámcovou smlouvu pojištění e-MODUL lze totiž zahrnout i dceřiné společnosti. Navíc klientovi je nabízena i služba konzultanta. [9]

#### e-ONLINE

Když klient uzavře pojištění je mu k dispozici zdarma internetový přístup ke správě pojištění 24 hodin denně 365 dní v roce.

## **4 Podmínky vývozního kontraktu**

### **4.1 Platební a dodací podmínka**

Každou banku při posuzování jakékoliv obchodní transakce, zajímá především platební podmínka.

Dohodou o platební podmínce se určuje místo, doba a způsob úhrady kupní ceny kupujícím. V některých případech i výše úroku, platební měna. apod. Platební podmínka je jednou z nejdůležitějších podmínek pro kalkulaci kupní ceny.

Funkce platební podmínky pro danou obchodní operaci se projevuje zejména v těchto oblastech:

- při použití vhodných nástrojů může zajišťovat provázanost plnění kupní smlouvy prodávajícím a kupujícím,
- ovlivňuje míru některých rizik, která partneři v obchodu podstupují,
- má úzký vztah k financování obchodu,
- předurčuje výši některých nákladů, spojených s danou operací.

Vhodnou formulací platební podmínky mohou obchodní partneři dosáhnout určité rovnováhy mezi zájmy kupujícího a prodávajícího na plnění kontraktu. Zájmy obchodních partnerů jsou do určité míry protikladné. Vývozce se snaží platební podmínkou zajistit, aby získal protihodnotu dodaného zboží co nejdříve, dovozci jde většinou o to, aby placení pokud možno oddálil, alespoň do doby, než bude mít jistotu, že exportér dodal zboží včas a v požadované kvalitě. Plnění kontraktu oběma partnery nebývá v mezinárodním obchodu časově shodné, ale vhodnou volbou platebních a zajišťovacích instrumentů lze většinou dospět ke kompromisu, přijatelnému pro obě strany. Platební podmínkou je také do určité míry předurčeno, jak se jednotlivé strany kontraktu podílejí na riziku. [2]

Každá platební podmínka je spojena s určitými náklady. U úvěrových podmínek jde především o úrok, ale kromě toho je použití jednotlivých platebních, úvěrových a zajišťovacích instrumentů spojeno s poplatky bankám a finančním institucím, s poplatky za vystavování určitých dokumentů, za opatřování dokumentů kolky, s nutností nést náklady pojišťování rizik apod.

Místo, doba i forma placení se v mezinárodních kupních smlouvách obvykle sjednávají výslovně.

## **Dodací podmínka**

**Dodací podmínky jsou určeny Incoterms 2000** (z anglického *International Commercial terms*) je soubor mezinárodních pravidel pro výklad nejvíce běžně používaných

obchodních doložek v zahraničním obchodě. Incoterms vznikly v roce 1936 v Paříži, Mezinárodní obchodní komora je vydala za účelem odstranění problémů spojených s rozdílností obchodních zákoníků různých zemí.

Zabývají se vztahy vyplývajícími z kupní smlouvy, povinnostmi při celním odbavení, balení zboží či přebírání dodávky. [<http://cs.wikipedia.org/wiki/Incoterms>]

#### Doložky Incoterms

Od roku 2000 obsahují Incoterms 13 doložek, dělí se do čtyř kategorií, určující je zde 1. písmeno anglické zkratky.

#### **První skupina**

*Zboží je odvezeno kupujícím přímo ze závodu prodávajícího, kupující za něj dále zodpovídá.*

- EXW – ze závodu (ujednané místo)

#### **Druhá skupina**

*Prodávající je zde vyzván k dodat zboží dopravci, kterého určí kupující.*

- FCA – vyplaceně dopravci (ujednané místo)
- FAS – vyplaceně k boku lodi (ujednaný přístav nalodění)
- FOB – vyplaceně loď (ujednaný přístav nalodění)

#### **Třetí skupina**

*Prodávající musí zajistit přepravní smlouvu, bez toho aby přijal na sebe nebezpečí ztráty či poškození zboží.*

- CFR – náklady a přepravné (ujednaný přístav určení)
- CIF – náklady, pojištění a přepravné (ujednaný přístav určení)
- CPT – přeprava placena do (ujednané místo určení)
- CIP – přeprava a pojištění placeno do (ujednané místo určení)

#### **Čtvrtá skupina**

*Prodávající musí nést veškeré náklady a rizika spojená s celou trasou přepravy zboží.*

- DAF – s dodáním na hranici (ujednané místo)
- DES – s dodáním z lodi (ujednaný přístav určení)
- DEQ – s dodáním z nábřeží (ujednaný přístav určení)
- DDU – s dodáním clo neplaceno (ujednané místo určení)
- DDP – s dodáním clo placeno (ujednané místo určení)

[<http://cs.wikipedia.org/wiki/Incoterms>]

V příloze č. 3 uvádím podrobný popis dodacích podmínek Incoterms 2000.

## 4. 2 Výběr vhodné banky pro financování exportu

Ještě před samotnou volbou způsobu financování exportu je důležitý výběr banky, který pro obchodníka představuje důležité rozhodnutí, které může ovlivnit, s jakými výsledky budou jeho obchody spojeny. Kritériem obchodníka pro volbu banky by měla být její profesionální úroveň a zkušenosti banky v oblasti mezinárodního platebního styku, ale i její jméno v zahraničí (vyjádřené například ratingem), dosavadní zkušenosti s kvalitou poskytovaných služeb atd.[2]

Pro uskutečnění mezinárodního platebního styku musí banky disponovat určitými kontakty v zahraničí. Některé banky zřizují v zemích svého zájmu (i zájmu svých klientů) nebo ve významných finančních centrech vlastní pobočky či dceřiné banky a v daném teritoriu operují jejich prostřednictvím. Většina bank však navazuje tzv. korespondenční vztahy s místními bankami v zahraničí. Jde o dvoustranné mezibankovní vztahy, kdy si banky vzájemně poskytují určité služby a vzájemně si vedou účty. Banka tak zřizuje u korespondenčních bank v zahraničí své účty vedené v cizích měnách, tzv. účty nostro (=naše účty), na kterých udržuje zůstatky v příslušných měnách. Umožňuje také korespondenčním bankám, aby u ní zřizovaly své účty, vedené zpravidla v domácí měně, a tyto účty označuje jako účty loro (=jejich). Systém účtů loro a nostro umožňuje převody peněžních částek mezi bankami v rámci mezinárodního bezhotovostního styku. Klientům, kteří uskutečňují převody peněžních prostředků v mezinárodním měřítku, přináší banka s rozsáhlými korespondenčními vztahy řadu výhod. Projevují se většinou v nižších nákladech a ve větší rychlosti a operativnosti při mezinárodním zúčtování.

#### 4. 2. 1 Komerční banka, a. s.



Komerční banka, a. s. (dále jen KB) patří mezi největší bankovní instituce v České republice i střední a východní Evropě. Banka poskytuje své služby 1,47 milionu klientů. KKB získala v prestižní soutěži MasterCard ocenění Banka roku 2005.

Od října 2001 je KB součástí mezinárodní Skupiny Société Générale. Do této mezinárodní skupiny patří 775 společností nabízejících služby retailového bankovníctví, specializované finanční služby, správu aktiv, privátní bankovníctví a služby kapitálového trhu, podnikového a investičního bankovníctví. V rámci Skupiny SG pracuje více než 103 tisíc lidí v 76 zemích světa.

KB využívá výhod, které ji plynou z členství v mezinárodní Skupině SG, zejména při komunikaci se svými sesterskými společnostmi po celém světě. Kromě toho má navázány korespondenční vztahy s mnoha bankami, od prosté výměny swiftových klíčů, přes nostro a loro účty až po síť tzv. limitních bank.

Síť tzv. limitních bank, tj. bank, které mají určitou bonitu, umožňuje Komerční bance přebírat na sebe jejich riziko, případně financovat jejich závazky. V praxi to pro klienty znamená, že pokud např. exportují do rizikovějšího teritoria a mají ve svůj prospěch otevřený akreditiv některou z limitních bank, může KB tento akreditiv potvrdit a případně financovat jeho odloženou splatnost.

Výměna swiftových klíčů umožňuje bezpečnou elektronickou komunikaci při bezhotovostních převodech prostředků, dále např. při otevírání nebo avizování akreditivů, při poskytování a přijímání bankovních záruk, ale i při prosté korespondenci. Swiftové



zprávy se klíčí, jsou tudíž bezpečné a navíc dokládají autenticitu např. u akreditivů a bankovních záruk, takže už není nutné ověřovat podpisy podle podpisových vzorů jako v případě, když je bankovní záruka nebo akreditiv v listinné podobě. Swiftové klíče se vyměňují podle potřeb klientů.

V březnu roku 2005 zvýšila ratingová agentura Fitch Ratings individuální rating KB na C z předchozího C/D. V červnu 2005 agentura Standard & Poor's Ratings Services zařadila KB do CreditWatch a zvýšila dlouhodobé hodnocení na A- z BBB+. Později tato agentura znovu zvýšila dlouhodobý rating na A a v prosinci zvedla krátkodobé hodnocení na A-1 z A-2.

## **5 Platební a platebně zajišťovací instrumenty v zahraničním obchodě**

### **5.1 HLADKÁ PLATBA**

Hladká platba (úhrada či bankovní převod) je nejrozšířenějším platebním instrumentem v mezinárodním bezhotovostním platebním styku.

Hladké platby se dělí na:

- úhrady ze zahraničí,
- úhrady do zahraničí,
- úhrady v tuzemsku v cizí měně.

Jedná se o bezhotovostní převod peněz vycházející z podnětu klienta jedné banky ve prospěch klienta jiné banky. Platby probíhají přes vzájemné účty bank – banky odesílatele, banky příjemce a popř. zprostředkujících bank.

Využívá se jak pro platby obchodní (za zboží, služby), tak neobchodní (honoráře, důchody, dary, alimenty) či finanční (likvidace dokumentárních transakcí) povahy.

Hladká platba je bezzávazkovým platebním instrumentem. Jedná se o prostou úhradu na základě dokladu o vzniku závazku (např. daňového, finančního dokladu), kterou nedoprovází žádné protiplnění druhé strany.

Hladká platba jako instrument nedokumentárního platebního styku je provedena na základě platebního příkazu klienta, podloženého krytím prostředků a splňujícího náležitosti dané platnými právními předpisy (devizový zákon atd.).

Efektivnost a rychlost převodových operací je zajištěna SWIFT-em. SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)- Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci vznikla v roce 1973 v Belgii s cílem provozovat mezinárodní přenos dat mezi bankami elektronickými prostředky. Společnost byla založena podle belgických zákonů jako družstvo ve vlastnictví členských bank. V současné době se na tomto systému podílí několik tisíc bank, a jejich počet neustále roste. SWIFT se stává pro všechny banky, které ve své činnosti přikládají význam mezinárodnímu platebnímu styku, nezbytnou podmínkou.

KB garantuje lhůtu pro došlé úhrady ze zahraničí je 2 pracovní dny a u vyšlých úhrad do zahraničí je tato lhůta 3 pracovní dny. Komerční banka umožňuje zpracování v kratších lhůtách formou plateb expres a urgent. [7]

## **5. 2 DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV**

Dokumentární akreditiv (Documentary Credit, Letter of Credit – L/C) je jedním z nejdůležitějších platebních instrumentů při financování vývozu a dovozu zboží.

Ve většině zemí nejsou dokumentární akreditivy upraveny zákonem. Vztahy mezi zúčastněnými stranami se vyvinuly v bankovní praxi jako zvyklost. Nejednotnost jejich používání však vedla Mezinárodní obchodní komoru se sídlem v Paříži k jejich sjednocení vydáním Jednotných pravidel a zvyklostí pro dokumentární akreditivy (UCP Uniform Customs and Practices for Documentary Credits). V současné době platí UCP 500, od 1.7.

2007 budou v platnosti nová pravidla UCP 600. Podobně jako pravidla INCOTERMS nemají Jednotná pravidla a zvyklosti pro dokumentární akreditivy povahu právní normy, ale jsou bankami dodržovány a umožňují hladký průběh zpracovávání akreditivů po celém světě.

Dokumentární akreditiv je písemný závazek banky, která na žádost klienta a podle jeho dispozic otevírá akreditiv a zavazuje se v něm, že poskytne určité plnění třetí osobě (beneficientovi), jestliže ve stanovené době předloží předepsané doklady a splní i ostatní akreditivní podmínky. Akreditivem tak získává prodávající platební závazek další osoby – banky. Banky bývají považovány za subjekty dobré pověsti a jejich závazky za bonitnější než závazky obchodních firem. Neplatí to však vždy a vývozce by měl proto při uzavírání kupní smlouvy pečlivě zkoumat, která banka má akreditiv vystavit.

Pro akreditiv je charakteristické, že vztahy mezi zúčastněnými stranami se značně formalizují:

- akreditiv je nezávislý na kontraktu, ze kterého vzešel,
- zúčastněné strany se zabývají dokumenty, nikoli zbožím,
- tento bankovní instrument je technicky velmi propracovaný a jeho použití se řídí mezinárodně sjednocenými pravidly. [6]

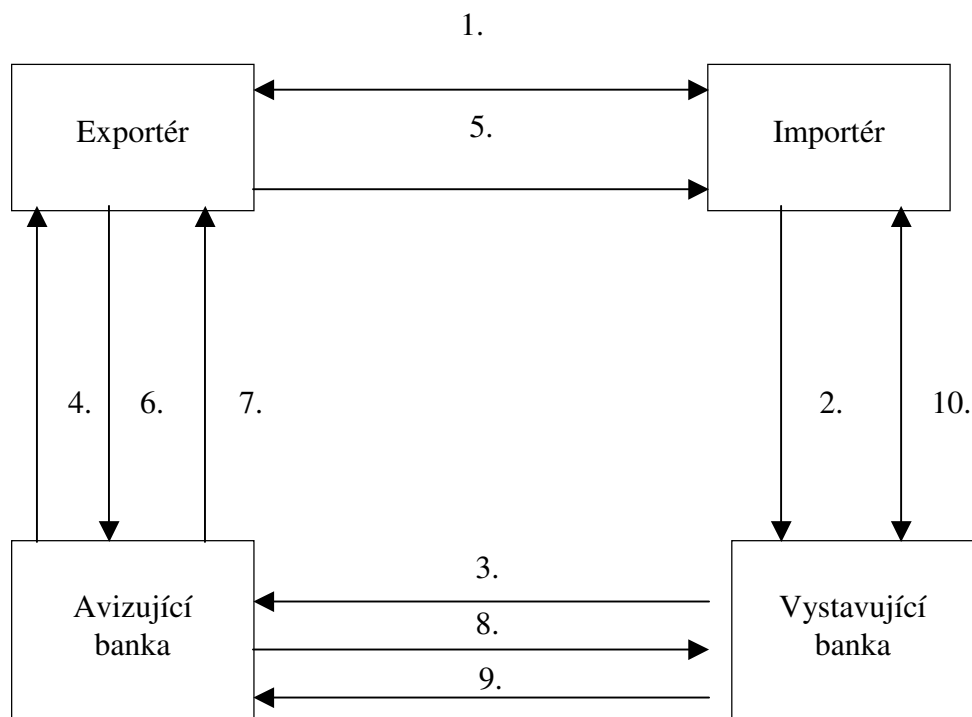
Účastníci akreditivní operace jsou uvedeni v následující tabulce:

**Tab. č. 3 Strany zúčastňující se akreditivní operace**

<u>Strana</u>	<u>V akreditivní operaci je označena jako:</u>
<u>Kupující-importér</u>	příkazce akreditivu – žadatel o dokumentární akreditiv
<u>Prodávající – exportér</u>	beneficient – oprávněný z akreditivu
<u>Banka importéra</u>	banka vystavující (otevírající) akreditiv – banka vystavuje svůj závazek na žádost příkazce ve prospěch beneficianta akreditivu
<u>Banka exportéra</u>	banka avizující (oznamující) akreditiv – banka beneficianta akreditivu; může být i jmenovanou bankou (akreditiv bude u ní použitelný) a/nebo navíc i potvrzující bankou- tj.pokud se sama zaváže poskytnout plnění dle akreditivu, budou-li jeho podmínky splněny (tato banka má pak stejný závazek jako vystavující banka)

Zdroj:vlastní zpracován

**Obr. č. 7 Postup při provádění akreditivní operace**



Zdroj: vlastní zpracování

Obecný postup při provádění dokumentárního akreditivu (akreditiv použitelný okamžitou výplatou):

1. Exportér a importér se dohodnou na podmínkách kontraktu, jehož součástí je platební podmínka zaplacení dokumentárním akreditivem. Domluví se zároveň na akreditivních dokumentech a na dalších podmínkách (kdo hradí poplatky apod.)
2. Importér – příkazce akreditivu – požádá svou banku o vystavení dokumentárního akreditivu ve prospěch exportéra. Pokud je banka ochotna mu tuto službu poskytnout na základě bonity, zajištění apod., akreditiv vystaví.
3. Vystavující banka (banka importéra) akreditiv avizuje (oznamuje) beneficiantovi akreditivu (exportérovi). Ve většině případů je akreditiv avizován beneficiantovi prostřednictvím jeho banky, popř. jiné banky v jeho zemi, z důvodu ověření autenticity tohoto akreditivu. Vystavující banka tedy akreditiv zasílá avizující bance v zemi exportéra.
4. Avizující banka ověří autentičnost (pravost) akreditivu a avizuje ho exportérovi. Je exportérovi nápomocna i s prezentací dokumentů – upozorní ho na případné nesrovnalosti. Pokud je avizující banka vystavující bankou požádána akreditiv potvrdit a je ochotna tak učinit, potvrdí ho ve prospěch beneficianta – exportéra. V tomto případě ji nazýváme potvrzující bankou.
5. Exportér odešle zboží a zkompletuje akreditivem požadované dokumenty.
6. Exportér následně tyto dokumenty předloží avizující bance.
7. Banka předložené dokumenty zkontroluje. Pokud je avizující banka oprávněna vystavující bankou dokumenty proplatit (jedná se tedy o jmenovanou banku) a exportérem předložené dokumenty odpovídají akreditivu, jmenovaná banka může exportérovi akreditiv vyplatit dle podmínek akreditivu. Pokud avizující banka akreditiv potvrdila – jedná se tedy o potvrzující banku - a byly jí v souladu s akreditivem předloženy odpovídající dokumenty, tato banka musí plnit dle podmínek akreditivu. Placenou částku obdrží pak od vystavující banky.
8. V ostatních případech avizující banka zasílá dokumenty vystavující bance ke kontrole a k plnění podmínek akreditivu.
9. Následně tato avizující nebo potvrzující banka posílá dokumenty vystavující bance.

10. Vystavující banka zkontroluje dokumenty, a pokud odpovídají podmínkám akreditivu, uhradí jejich hodnotu v souladu s podmínkami akreditivu avizující bance, potvrzující bance. V určitých případech vystavující banka dokumenty již proplatila dříve, než je obdržela (pokud avizující banka byla jmenovanou nebo potvrzující bankou a hodnotu dokumentů již vyplatila, v tomto případě jí vystavující banka již uhradila vyplacenou částku).
11. Importér platí vystavující bance částky zaplacené v souvislosti s akreditivem a získává dokumenty. Pokud je součástí těchto dokumentů i dispoziční dokument, importér proti jeho předložení dopravci získá zboží. Pokud vystavující banka již dokumenty proplatila dříve (bod 9), importér – příkazce je též zaplatil vystavující bance ještě dříve, než je fyzicky obdržel. [6]

### 5. 2. 1 Postup při placení akreditivem

#### **1. Stanovení akreditivních podmínek**

V průběhu jednání o obsahové náplni kontraktu jsou zároveň dohadovány lhůty a podmínky dokumentárního akreditivu. Již před podepsáním kontraktu by měl být prodávající dobře seznámen s riziky spojenými s kupujícím, tzn. musí znát jeho bonitu, politickou, ekonomickou a legislativní situaci jeho země a zároveň musí zvažovat svoji likviditu. Na základě těchto informací si zvolí jeden z následujících základních druhů dokumentárních akreditivů, které se liší ve stupni zajištění jeho pohledávky:

##### a) odvolatelný akreditiv

Tento akreditiv může být kdykoliv pozměněn nebo zrušen vystavující bankou (zpravidla na základě instrukcí příkazce) bez předchozího oznámení beneficiantovi či bez jeho souhlasu. Z tohoto důvodu odvolatelný akreditiv nepředstavuje právní závazek banky zaplatit, a proto neposkytuje beneficiantovi patřičné zajištění platby. Nemůže být ani potvrzen korespondenční bankou, a proto je možné o jeho volbě uvažovat pouze v případech, kdy se prodávající a kupující již velmi dobře znají, a mají proto k sobě důvěru. V praxi se v současné době nepoužívá.

#### b) avizovaný neodvolatelný akreditiv

Je to akreditiv vystavující banky, který (jeho otevření) druhá banka beneficiantovi pouze avizuje. Avizující banka nevstupuje v právní závazek a není povinna proplatit dokumenty. Beneficiant se tedy musí spolehnout pouze na banku, která akreditiv otevřela. Z toho vyplývá, že avizovaný neodvolatelný akreditiv je vhodný v případě, že politická rizika a riziko transferu jsou relativně malá.

#### c) potvrzený neodvolatelný akreditiv

Jde o neodvolatelný akreditiv, který druhá banka (zpravidla banka dodavatele) potvrdí beneficiantovi na příkaz vystavující banky. Tím vzniká pro druhou banku stejný přímý závazek jako pro banku vystavující. Potvrzující banka má svůj závazek z akreditivu splnit, i když vystavující banka není schopna zaplatit. K potvrzení neodvolatelného akreditivu dochází např. tehdy, když prodávající nepovažuje závazek zahraniční banky za vyhovující / dostačující nebo když otevírající banka není dostatečně známa. Tímto se ještě podstatně zvyšuje jeho zajištění. Potvrzení je obvykle vystaveno bankou v zemi exportéra. Tím je z pohledu exportéra eliminováno riziko politické a riziko transferu.

Korespondenční banka může mít vážné důvody pro odmítnutí žádosti o potvrzení akreditivu. Proto by se exportéři měli před uzavřením kontraktu informovat u své banky, zda a za jakých podmínek bude ochotna potvrdit akreditiv z příslušné země a od příslušné banky. Jedině takto je možné předejít situacím, které mohou být nepříjemné pro obě strany.

Největší bezpečnost pro exportéra představuje neodvolatelný akreditiv potvrzený jeho vlastní bankou. [6]

## **2. Otevření akreditivu**

Kupující svou žádostí o vystavení dokumentárního akreditivu v podstatě žádá svoji banku, aby ujistila prodávajícího, že jím dodané zboží nebo služba budou po splnění předepsaných podmínek zaplacený. Je zřejmé, že banka vyhoví této žádosti kupujícího, pouze pokud se může spolehnout, že jí poskytne příslušné krytí, ať již hotovostní, nebo na bázi úvěru.

Pro zjednodušení vystavení dokumentárního akreditivu mají jednotlivé banky vlastní speciální formuláře – žádosti o otevření akreditivu.

Jakmile vystavující banka otevře akreditiv, vyrozumí o tom neprodleně korespondenční banku v zemi a pokud možno i v místě beneficianta.

Jestliže je korespondenční banka instruována pouze akreditiv avizovat, pak jen doručuje obdržený text beneficiantovi bez jakéhokoliv závazku ze své strany. Korespondenční banka může na základě instrukce vystavující banky sama potvrdit neodvolatelný akreditiv, čímž na sebe přebírá závazek zaplatit beneficiantovi, jestliže byly splněny podmínky v akreditivu stanovené. Samozřejmě, že potvrdí akreditiv pouze za předpokladu, že má plnou důvěru v bonitu banky akreditiv vystavující (má na tuto banku vytvořený limit). Případné odmítnutí žádosti vystavující banky o potvrzení akreditivu je korespondenční banka povinna vystavující bance oznámit. [6]

### **3. Výplata (čerpání, likvidace) akreditivu**

Předtím, než prodávající předloží dokumenty své bance, se musí přesvědčit, že splnil veškeré požadavky uvedené v akreditivu. Všechny stanovené dokumenty musí být předloženy jako kompletní a musí být vyhotoveny bez chyb. Rozhodnutí banky, zda dokumenty přijme či nikoliv, je striktně založeno tom, jestli dokumenty samotné a lhůty pro jejich předložení jsou v souladu s podmínkami akreditivu.

Splní-li banka akreditivní závazek na základě dokumentů, které neodpovídají zcela akreditivním podmínkám, má příkazce právo neuznat provedené bankovní plnění.

#### Proplacení

Jakmile korespondenční banka prověří doklady a shledá je bez závad, okamžitě proplatí akreditiv, který potvrdila. V případě nepotvrzeného akreditivu (korespondenční banka má povinnost pouze avizovat akreditiv) může v zájmu zákazníka postupovat stejně.

Podle podmínky sjednané v akreditivu korespondenční banka buď **proplácí akreditivní částku**, nebo **akceptuje směnku**, nebo konečně v případě akreditivu s odloženou



splatností vystavuje slib, že zaplatí později (ve stanovené lhůtě). V prvním případě obdrží beneficiant prostředky téměř okamžitě. V druhém případě má beneficiant možnost volby – může čekat do doby splatnosti směnky nebo ji prodat před dobou její splatnosti. V případě, že beneficiant obdrží slib platby v pozdější době, může mu jeho banka na základě tohoto slibu za určitých podmínek poskytnout platbu okamžitě, jestliže o to požádá.

Korespondenční banka zašle dokumenty vystavující bance a požádá ji o proplacení (úhradu) akreditivní částky okamžitě nebo později (v závislosti na znění akreditivu).

Vystavující banka zkontroluje dokumenty, aby se ujistila, že jsou v souladu s podmínkami akreditivu. Je – li tomu tak, uvolní je kupujícímu proti platbě příslušné částky. Na základě dokumentů může kupující převzít zboží a vyřídit ostatní potřebné dovozní formality.

Platnost akreditivu končí jeho vyčerpáním, zrušením odvolatelného akreditivu nebo uplynutím stanovené doby platnosti (projitím lhůty). [6]

### **Vztah banky vůči oběma stranám**

Podle druhu otevíraného akreditivu vstupuje banka do různých právních vztahů a závazků vůči stranám. Vůči příkazci je odpovědna za otevření akreditivu přesně podle příkazu. Nevyhovují-li podmínky předepsané příkazcem nebo nejsou-li v souladu s platnými devizovými předpisy, je třeba, aby si vyžádala změnu dispozic dříve, než akreditiv otevře. Jakmile banka akreditiv otevře, nemá možnost neodvolatelný akreditiv odvolat, zrušit nebo změnit, leda se souhlasem všech zúčastněných stran.

Vůči beneficiantovi je vystavující banka povinna splnit závazek způsobem uvedeným v akreditivu. Závazek banky (při neodvolatelném akreditivu) otvírající akreditiv může *spočívat v zaplacení určené částky při předložení dokladů*, a to promptním (vistaakreditivy) nebo odloženém o určitou dobu (akreditivy s odloženým placením) nebo *v akceptování směnky* vydané pověřeným na banku, s určenou dobou splatnosti nebo *v odkoupení (negociaci) směnek* vystavených podle akreditivních podmínek prodávajícím na kupující a přeložených spolu s předepsanými doklady. V těchto případech má však odkupující banka možnost postihu proti vystavující bance, pokud ovšem takový akreditiv sama nepotvrdí. [6]

## 5. 2. 2 Další druhy akreditivů

### Remboursní akreditiv

Je takový, při kterém místo hotového placení akceptuje banka na podkladě příkazu příkazující banky směnku vystavenou na ni beneficentem. Směnka zní na hodnotu dokladů a musí mít v akreditivu předepsanou splatnost, kterou určí příkazující banka v rámci akceptačního úvěru poskytnutého jí druhou bankou.

Banka prozkoumá předložené doklady, a shledá-li je v pořádku, opatří předloženou lhůtní tratu svým akceptem (přijetím) a ihned ji eskontuje tím způsobem, že zaplatí dodavateli 100 % její hodnoty, vypočítá úrok do dne splatnosti a ihned je inkasuje od příkazující banky spolu s akceptační odměnou a všemi dalšími odměnami a výlohami. Hodnoty traty inkasuje od příkazující banky teprve při platnosti.

Výhodou tohoto druhu akreditivu, je to, že beneficent dostane ihned plně zaplacenou hodnotu zboží, zatímco příkazce platí až za určitou dobu, kdy už zboží dostal a mohl je buď prodat dál, anebo zčásti zpracovat. Je mu tak vlastně poskytován docela laciný úvěr – úroky účtované ze směnek tohoto druhu náležejí prakticky k nejnižším sazbám v obchodě aplikovaným

S ohledem na to předpokládá remboursní akreditiv sjednání remboursního úvěru. Tento úvěr poskytuje banka, která bude traty akceptovat. Vystavující banka otevírá remboursní akreditivy s odvoláním na tuto úvěrovou dohodu a přejímá závazek zajistit dostatečné krytí příslušného akceptu v den jeho splatnosti. [6]

### Revolvingový akreditiv

Tento akreditiv se po každém čerpání nebo po čerpání ve stanovených obdobích anebo podle jiných kritérií obnovuje na původní výši, přičemž je zpravidla udána úhrnná částka, do níž může být čerpán. Způsob čerpání je stanoven podmínkami akreditivů, stejně jako zda budou obnoveny automaticky nebo zvláštním příkazcem. Tento druh akreditivu má tu výhodu, že po vyčerpání původní celkové akreditivní sumy nebo určité její částky určené

pro jisté období není potřeba zřizovat nově stejný akreditiv, tzn. představuje úsporu časovou a na výlohách.

U revolvingového akreditivu rozlišujeme kumulativní a nekumulativní podle toho, jestli se zůstatek akreditivu, který se v předchozím období nevyčerpal, přičítá k nové výši akreditivu v následujícím období. [6]

#### Stand – by akreditiv

Jsou používány především ve Spojených státech, kde hrají v podstatě stejnou roli jako bankovní záruky mimo USA. Příčinou toho je skutečnost, že podle zákonů většiny jednotlivých států USA nemohou být záruky vystavovány bankami. Na druhé straně i v Evropě vzrůstá význam tohoto druhu akreditivu. Stand-by akreditivy jsou tedy záručním typem instrumentu, který díky svému dokumentárnímu charakteru podléhá Jednotným podmínkám pro dokumentární akreditivy.

Stand- by akreditivy mohou být například použity pro zajištění následujících forem placení nebo realizace:

- a) platby lhůtních směnek,
- b) navrácení akontací,
- c) zaplacení dodaného zboží,
- d) dodávky zboží podle kontraktu,
- e) dodržení podmínek kontraktu, co se týče pracovních postupů a použitých materiálů.

#### Převoditelný akreditiv

Používá se zejména při reexportech zboží, kdy prostředník nemá zpravidla dostatečné prostředky nebo zajištění, aby mohl zboží sám nakoupit. Pak si nechá ve svůj prospěch vystavit převoditelný akreditiv od konečného kupujícího, který jeho banka převede na dodavatele s tím, že prostředník může vyměnit pouze fakturu (změnit částku). Ostatní podmínky a dokumenty musí korespondovat s podmínkami dodávky konečnému odběrateli. Nevýhodou tohoto akreditivu je, že všechny tři strany o sobě vzájemně vědí, což někdy nemusí být v obchodě žádoucí. Banka, která akreditiv převádí, nenese žádné riziko, tudíž její klient nemusí prokazovat svou bonitu.

### Back-to-back akreditiv

Je to zvláštní druh akreditivu, který se někdy používá při financování nepřímých obchodů (reexportů, switchů apod.). Je v podstatě obdobou převoditelného akreditivu, na rozdíl od něj však akreditiv back-to-back představuje dva samostatné akreditivy. Výhoda jeho použití spočívá v tom, že prostředník jako beneficiant prvního akreditivu nemusí vázat vlastní prostředky při žádosti o otevření akreditivu ve prospěch původního dodavatele (pokud je banka ochotna vystavit další akreditiv pouze na bázi akreditivu prvního, což pro ni znamená zvýšené riziko). Samozřejmě, že podmínky obou akreditivů musí být návazné (co se týká druhů dokumentů, lhůt k jejich předložení, nikoliv však pokud jde o částku). [6]

### **5. 2. 3 Komerční banka a dokumentární akreditivy**

KB vystavuje všechny akreditivy jako neodvolatelné. Využívají se všechny typy s tím, že back to back akreditivy se vystavují zcela výjimečně a pouze pro velmi bonitní klienty. Většina akreditivů je avizovaných, ale při vývozech do rizikových teritorií využívá Komerční banka síť limitních bank své mateřské banky Societé Générale a tyto akreditivy potvrzuje, takže přebírá na sebe závazek vystavující banky. Stále častěji se používají i stand-by akreditivy, které jsou pro exportéra jednodušší (nemusí přes banku prezentovat dokumenty) a pro obě strany – kupujícího i prodávajícího jsou obvykle levnější. Používají se k zajišťování platebních i neplatebních závazků.

Dokumentární akreditivy se stále více využívají i v tuzemském obchodě, nejčastěji při nákupu a prodeji nemovitostí. Tyto akreditivy řeší situaci, kdy prodávající nechce nechat převést nemovitost v katastru nemovitostí na kupujícího, aniž by dostal zaplacení a kupující nechce zaplatit, aniž by měl nemovitost převedenou na sebe. Kupující pak otevře akreditiv (prodávající má tedy jistotu zaplacení), prodávající nechá nemovitost převést na kupujícího a dostane zaplacení proti předložení výpisu z katastru nemovitostí, kde kupující je uveden jako nový vlastník a z listu vlastnictví vyplývá, že na nemovitosti neváznou žádné zástavy ani jiná břemena.

Z pohledu banky je otevření importního akreditivu aktivní obchod, musí tedy mít na svého klienta – kupujícího – příkazce – vytvořený úvěrový limit, protože za něho vstupuje do závazku. Poskytování těchto obchodů si banka zajišťuje v závislosti na bonitě klienta, od složení 100% protihodnoty akreditivu na vnitřním účtu banky, přes zajištění poskytnutým úvěrem, směnkou, zástavou pohledávek až po akreditivy nezajištěné pro velmi bonitní klienty.

## **Jak probíhá financování v rámci exportního dokumentárního akreditivu v KB**

### **Samotné financování**

Při financování exportního akreditivu získá příjemce akreditivu finanční prostředky před uplynutím lhůty splatnosti.

Řadí se mezi aktivní obchody, které Komerční banka nabízí svým klientům.

V rámci exportního akreditivu rozlišujeme dva typy financování:

- a) předfinancování exportního akreditivu
- b) odkup akreditivních dokumentů

### **Předfinancování exportního akreditivu**

Předfinancování se posuzuje jako úvěrový obchod, je tedy nutné, aby klient měl úvěrový limit a banka mu určí způsob zajištění, kde nejvhodnější je blanco směnka nebo zástava pohledávek. Předfinancováním se rozumí odkup budoucí pohledávky exportéra v okamžiku otevření exportního akreditivu v jeho prospěch.

Když má klient zájem o předfinancování exportního akreditivu, podá si v okamžiku, kdy je v jeho prospěch otevřen exportní akreditiv, žádost o předfinancování. Podmínkou k předfinancování akreditivu je, aby KB měla na banku, která akreditiv otevřela vytvořený limit. Tzn., že Komerční banka má zhodnocenou bonitu banky – a to na základě jejich výkazů a na základě mezinárodního ratingu.

Poté, co si podá žádost, analytik zpracuje návrh na rozhodnutí o poskytnutí tohoto financování. V tomto návrhu se vyhodnotí rizika obchodního případu, stanoví se limit podle údajů z klientových výkazů (rozvaha, výsledovka, daňové přiznání, výhled do budoucna). K tomuto ratingu se připočítají kvalitativní hodnoty, což je úroveň managementu, postavení na trhu, výše odbytu atd. Na základě součtu ratingu a kvalitativních hodnot se klient zařadí do skupiny podle rizikovosti. Ještě se určí notifikace, tj. předpoklad vývoje úvěrových obchodů na další rok, jestli má klient nějaké investiční úvěry, revolvingové úvěry, kontokorentní úvěry a další (importní akreditivy, bankovní záruky, předfinancování, obchodování na fin. trhu, forfaiting či odkupy pohledávek). Na základě notifikace se určí limit angažovanosti, který se nesmí překročit. Notifikace urychluje otevření akreditivu, výkazy musí klient pravidelně předkládat.

Když se provede toto vyhodnocení, přistoupí se ke stanovení úrokové sazby, která zahrnuje riziko klienta a marži pro banku. Pak se klientem podepíše úvěrová smlouva a je mu poskytnuto předfinancování exportu. Dále potom klient vyrobí, vyexpeduje zboží a předkládá příslušné akreditivní dokumenty Komerční bance. Ta dokumenty zkontroluje a odesílá na zahraniční banku. Zahraniční banka odsouhlasí dokumenty a potvrzuje, že zaplatí. Od tohoto okamžiku přechází riziko zaplacení z klienta na zahraniční banku.

Zahraniční banka platí Komerční bance na její nostro účet. To je účet, který je otevřen pro každou měnu a je otevřený u zahraniční banky. Ve prospěch nostro účtu jsou zúčtovány jednotlivé úhrady a KB si z nostro účtu splatí úvěr, který klientovi poskytla. Obvykle se nepředfinancovává 100% hodnoty akreditivu, protože předfinancování slouží klientovi k financování výroby – klientovi stačí 60-80% hodnoty akreditivu.

### Odkup akreditivních dokumentů

Zde se jedná o okamžité proplacení kvalitních dokumentů u exportních akreditivů s odloženou splatností. Je to jeden z mála instrumentů, kdy riziko financování nese již od počátku zahraniční banka. To znamená, že ve srovnání s předfinancováním akreditivu, kdy riziko přechází na zahraniční banku až v momentě schválení dokumentů zahraniční

bankou, zde riziko nese již od počátku a po celou dobu zahraniční banka, což je pro klienta výhodné.

Klient má ve svůj prospěch otevřen akreditiv, opět tedy vyrobí, vyexpeduje zboží, výrobky, předloží KB předepsané akreditivní dokumenty a ihned žádá o jejich odkoupení. Komerční banka odkoupí tyto dokumenty.

Cena odkupu akreditivních dokumentů je závislá na bonitě zahraniční banky. Čím lepší banka, tím levnější pro klienta je, protože je menší riziková přírážka.

### **5. 3 DOKUMENTÁRNÍ INKASO**

Vývozní dokumentární inkaso je formou platebního styku se zahraničím, při které je vydání dokumentů ke zboží kupujícímu podmíněno zaplacením, akceptací směnky nebo splněním jiných podmínek.

Použití vývozního dokumentárního inkasa je vhodné v případech, kdy vývozce není ochoten dodat zboží proti úhradě hladkým platem, ale nemá potřebu zajišťujícího instrumentu. Dokumentární inkaso představuje větší jistotu než přímá úhrada, protože dovozce nedostane dokumenty ke zboží dříve, než zaplatí, akceptuje směnku nebo splní jiné inkasní podmínky. Pokud jsou mezi dokumenty dispoziční dokumenty, jako např. konosament, nedostane se kupující bez splnění inkasních podmínek ani ke zboží. Banky zabývající se inkasem nepřebírají žádný závazek. Administrativní práce spojená s inkasem dokumentů přechází na banku vývozce, která využívá své vybudované sítě zahraničních korespondentů. [1]

Při provádění dokumentárních inkas se české banky řídí Obchodním zákoníkem a Jednotnými pravidly pro inkasa, vydanými Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. Tato příručka kodifikuje hlavní pravidla, která mají být používána, tj. podmínky upravující předložení a placení, zprávy o stavu dokumentárních inkas, neplacení, protest atd. Pravidla kladou zvýšený důraz na přesné inkasní instrukce prodávajícího jeho bance a sledování

vývoje inkasa příkazcem. Splnění inkasních podmínek je závislé na rozhodnutí kupujícího. Inkasní pohledávky jsou pohledávkami příkazce (prodávajícího), a nikoliv tedy bank, kterým jsou dokumenty k obstarání inkasa svěřeny. Vysílající ani předkládající banka nemá možnost kupujícího donutit ke splnění závazku z kontraktu. [1]

Použití tohoto instrumentu je vhodné v těchto případech:

- vývozce nemá pochybnost o ochotě a schopnosti dovozce zaplatit (vzhledem k zavedenému spolehlivému obchodnímu spojení),
- politické, hospodářské a právní prostředí země dovozce je považováno za stabilní,
- země dovozce nevydala restriktce na dovoz zboží. [1]

Celý vývozní obchodní případ (realizovaný po platební stránce dokumentárním inkasem), se může skládat z různého počtu kroků v závislosti na složitosti případu. V zásadě se jedná o tři základními kroky:

#### 1. Stanovení inkasních podmínek

Vývozce stanoví podmínky placení ve své nabídce nebo vyjádří s nimi souhlas v kontraktu s kupujícím.

#### 2. Inkasní příkaz k odeslání dokumentů

Po podepsání kontraktu odešle vývozce zboží speditérovi k dispozici zahraniční banky. Zboží může být zasláno i přímo na adresu zahraniční banky (za předchozího souhlasu této banky). Současně shromáždí potřebné dokumenty (fakturu, dopravní doklad, pojistku, osvědčení o původu zboží atd.) a předá je své bance (vysílající bance) společně s inkasním příkazem. Vysílající banka odešle dokumenty společně s potřebnými instrukcemi zahraniční inkasní bance.

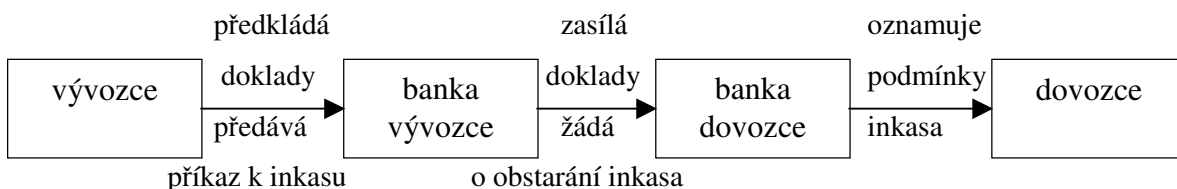
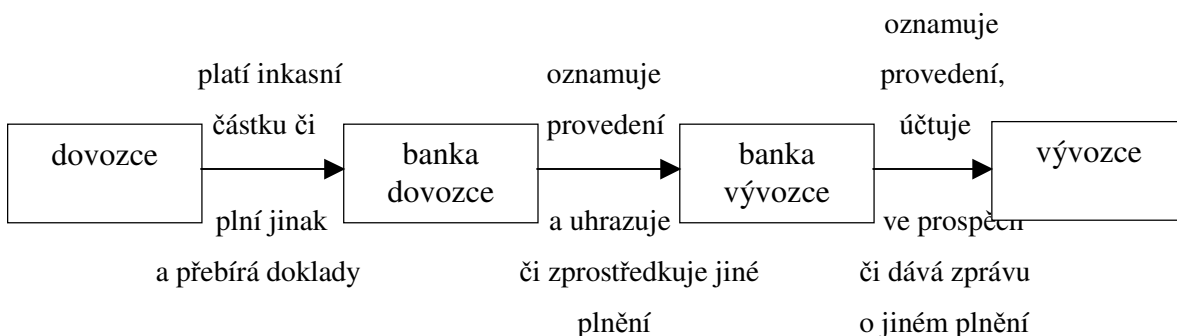
#### 3. Předložení dokumentů a úhrada

Předkládající banka informuje kupujícího o příchodu dokumentů a sděluje mu podmínky jejich vydání. Kupující zaplatí, respektive akceptuje směnku a obdrží dokumenty. Prezентující (inkasní) banka poukáže inkasovanou částku vysílající bance, která ji připsá na účet vývozce. [1]



Obr. č. 8

## Průběh exportního dokumentárního inkasa

A) VysláníB) Provedení (placení nebo jiné plnění podle inkasních podmínek)

Zdroj: MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. A KOLEKTIV. *Platební styk aneb platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 1 vyd. Brno: ECON., 1995, s. 60.

Dokumentární inkaso se vyskytuje ve dvou základních formách, a to jako dokumenty proti zaplacení nebo jako dokumenty proti akceptaci směny.

1. V případě dokumentů proti zaplacení ( Documents against payment –D/P) je předkládající banka zmocněna vydat dokumenty trasátovi pouze proti okamžitému zaplacení. Podle mezinárodních uzancí se okamžitým placením rozumí „ ne později, než je avizován příchod zboží na místo určení“. Jestliže vývozce nechce čekat na zaplacení až do této doby, musí zahrnout do inkasního příkazu klauzuli „placení při první prezentaci

dokumentů“. To musí být v souladu s kontraktem a platební podmínkou uvedenou na faktuře. Může být propojena směnka splatná na viděnou – vista směnka.[1]

2. Jedná – li se o dokumenty proti akceptaci směnky (Documents against acceptance – D/A), vydá předkládající banka dokumenty kupujícímu proti jeho akceptaci směnky, která je obvykle splatná 30-180 dní po vidění nebo má fixní platnost. Je-li dohodnuta tato platební podmínka, dovozce obdrží zboží dříve, než uskuteční plat. V případě okamžitého prodeje zboží si může opatřit finanční prostředky na zaplacení směnky. Získává tak směnečný úvěr a je zproštěn potřeby zajistit si krátkodobé financování. Směnka je důležitým úvěrovým a platebním instrumentem. Jakmile je zboží vydáno, jedinou jistotou prodávajícího je směnka akceptovaná trasátem.[1]

V období před splatností směnky nese vývozce riziko nezaplacení. Může proto požádat kupujícího, aby směnka byla garantována inkasní bankou nebo jinou prvotřídní bankou (tato skutečnost musí být s odběratelem a jeho bankou již předem dohodnuta). Aval směnky může mít formu podpisu na líci směnky, nebo výslovného závazku s doložkou „per aval for the acceptor“ (u směnky cizí) nebo „per aval for the issuer“ (u směnky vlastní) napsaného na líci. Avalista nese stejný závazek jako akceptant nebo výstavce směnky vlastní. Není-li směnka akceptantem/výstavcem směnky vlastní při splatnosti zaplacená, může být vyzván k zaplacení dluhu avalista (ručitel). Prodávající tím minimalizuje své vlastní riziko a má možnost nechat směnku eskontovat nebo ji prodat forfaitingové společnosti. Alternativě může prodávající požadovat, aby zaplacení směnky bylo zaručeno samostatnou bankovní zárukou.[1]

### **Komerční banka - dokumentární inkasa**

Dokumentární inkasa se obecně využívají méně často než dokumentární akreditivy, Komerční banka zpracovává všechny druhy dokumentárních inkas včetně inkasa zahraniční směnky.

V tuzemsku se dokumentární inkasa využívají při nákupu automobilů, kdy kupující dostane do ruky velký technický průkaz proti příkazu k zaplacení.

## **5. 4 FORFAITING**

Forfaiting je metoda financování střednědobých či dlouhodobých pohledávek. Vyvinul se v zemích západní Evropy v průběhu šedesátých let jako reakce na potřeby exportérů financovat transakce, pro které oficiální systémy financování exportních pohledávek nebyly dostupné. Tato metoda se v posledních letech používá i pro financování krátkodobých pohledávek.

Forfaiting můžeme obecně definovat jako úplatné postoupení (odkup) v budoucnu splatných pohledávek klienta, které vznikly v rámci realizovaných obchodních případů. Jedná se o odkup pohledávek **bez zpětného postihu na původního majitele** (zpravidla dodavatele). Forfaiting je uskutečňován na základě smlouvy mezi vývozcem a forfaiterem. Úmluva se uzavírá pro jednotlivé obchodní případy obvykle předem, když vývozce před uzavřením kupní smlouvy volí mezi dostupnými alternativami financování. Z dohodnutých podmínek potom může ve své kalkulaci vycházet. Úmluva s forfaitiérem fixuje podmínky, za nichž se uskuteční budoucí odkup pohledávky. Po realizaci dodávky vývozce odprodá pohledávku forfaiterovi a získá okamžitou úhradu, ovšem sníženou o diskont a další náklady spojené s forfaitingem.

Forfaiting umožňuje vývozci získat až 100% financování exportního úvěru z cizích zdrojů, urychlit tak inkaso a přenést dopad úvěrových rizik na specializovanou finanční instituci.

### **5. 4. 1 Komerční banka, a. s a forfaiting**

KB ve své terminologii rozlišuje *forfaiting* jako odkup pohledávek bez postihu na dodavatele a *odkup pohledávek* jako odkup s postihem na dodavatele.

*Forfaiting* pak může být buď **na riziko banky nebo na korporátní riziko**.

Forfaiting na riziko banky je buď forfaiting akreditivu, forfaiting záruky nebo forfaiting směnky s bankovním avalem. Znamená financování odložené splatnosti těchto instrumentů v případě, že je vystavila banka, na kterou má KB vytvořený limit.

Forfaiting na korporátní riziko znamená financování odložené splatnosti faktur, případně krytých směnkou, kdy je Komerční banka odkupuje bez postihu na dodavatele.

Výhodou tohoto obchodu pro dodavatele je, že na něho banka nemusí mít vytvořený limit, pohledávka mu vypadává z účetnictví, získává prostředky do cash-flow ihned až do výše 100% faktury. Používá se běžně i pro krátkodobé pohledávky v hodnotě nad 1 mil Kč a s odloženou splatností vyšší než 45 dní. Ideální je využití v případě, kdy odběratel je bonitnější a nečerpá plně svůj úvěrový limit.

KB odkupuje reální obchodní pohledávky:

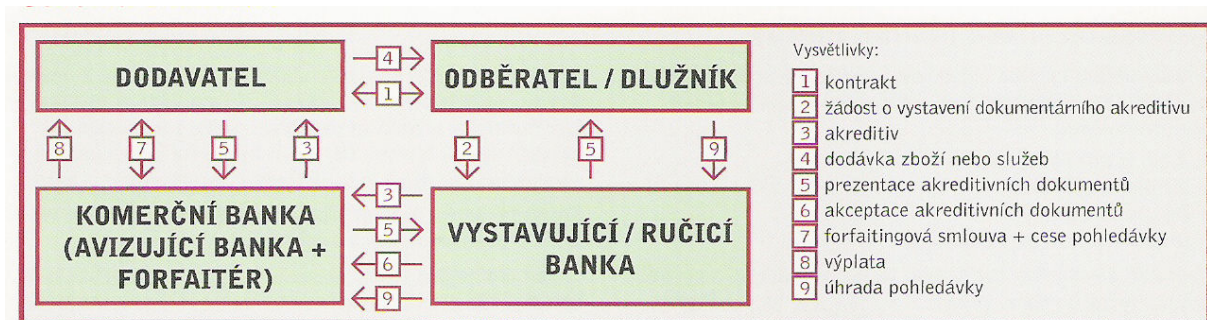
- vůči bonitním odběratelům/dlužníkům,
- vzniklé z obchodního kontraktu/potvrzené objednávky a řádně doložené fakturou,
- bez hrozby neuhrazení či zkrácení odběratelem z důvodu zápočtu, reklamace, neplnění kontraktu apod.,
- ve výši minimálně Kč 1 mil. (jednorázově), eventuálně opakovaně vznikající pohledávky na částku nižší,
- s minimální splatností 45 dnů.

Odkup s postihem na dodavatele je variantou k provoznímu úvěru a používá se tam, kde odběratel není ochoten přistoupit na forfaiting. Limit si pak banka vytváří v notifikaci dodavatele a v případě, že odběratel včas nezaplatí, může se na dodavateli hojit.

KB nejčastěji provádí **forfaiting dokumentárního akreditivu s odloženou splatností**.

Průběh transakce:

**Obr. č. 9**



Zdroj: Propagační materiály KB, a. s.- KB Trade finance

Na obr. č. 9 je znázorněn průběh transakce „forfaiting dokumentárního akreditivu s odloženou splatností“. Nejdříve dodavatel a odběratel uzavírají kontrakt, poté odběratel požádá svou banku, tj. banku vystavující/ručící, o vystavení dokumentárního akreditivu. Poté tato banka oznámí KB otevření dokumentárního akreditivu, a KB tuto avizuje dodavateli, že v jeho prospěch byl otevřen akreditiv. Poté dodavatel dodá zboží a předá akreditivní dokumenty, které se ke zboží vážají KB. Ta akr. dokumenty předá bance odběratele, která je předá odběrateli. Dodavatel se rozhodl, že využije produkt forfaiting dokumentárního akreditivu s odloženou splatností a uzavře forfaitingovou smlouvu se forfaitérem, v tomto případě s KB. Forfaitiér odkoupí pohledávku a zaplatí dodavateli. Poté odběratel zaplatí.

Pokud má klient zájem o tento způsob financování a pokud ve prospěch klienta je vystaven exportní dokumentární akreditiv s odloženou splatností, který musí být vystaven limitní bankou, může mu být poskytnuto toto financování. Klient v momentě, kdy mu banka avizuje akreditiv, dostává indikativní nabídku na financování, kde je určena cena odkupu v závislosti na bonitě vystavující banky. Klient pak v momentě, kdy předkládá Komerční bance dokumenty (zboží je vyrobeno a expedováno), může podat zároveň žádost o financování. KB mu převede částku akreditivu sníženou o diskont, tj. úrokovou sazbu a jednorázový poplatek. Klient tedy dostane za vývoz zaplacen ihned a jeho zahr. partner

platí prostřednictvím své banky po uplynutí odložené splatnosti. Pod akreditivem se financují i pohledávky v nižší hodnotě než 1 mil Kč.

Zpravidla jsou postupovány pohledávky krátkodobé, výjimečně středně i dlouhodobé v závislosti na výši přebíraného rizika a charakteru pohledávky. Spodní hranice výše postupované pohledávky se zpravidla pohybuje kolem 1 mil. CZK, resp. výše její protihodnoty v cizí měně. Cena za postoupení pohledávky je stanovena individuálně a závisí zejména na míře přebíraného rizika, objemu, splatnosti a charakteru pohledávky. Veškeré poplatky jsou obvykle odečteny od vyplácené částky okamžitě.

## **5. 5 EXPORTNÍ FACTORING**

Factoring se rozšířil asi od poloviny šedesátých let především ve vyspělých zemích a používá se nejen jako factoring mezinárodní, ale i jako metoda financování při transakcích vnitrostátních. V mezinárodním obchodě však nachází většinou širší uplatnění díky tomu, že spolupráce factoringových společností v mezinárodním měřítku umožňuje pružně reagovat na potřeby vývozců.

Exportní factoring představuje odkup, správu a financování krátkodobých pohledávek, které vznikly na základě dodávek zboží a služeb zahraničním odběratelům.

Factoring provádějí zpravidla specializované finanční instituce. Tyto subjekty bývají zřizovány často jako právně samostatné dceřinné či sesterské společnosti velkými bankami nebo finančními skupinami. Faktoringové společnosti vzájemně spolupracují v mezinárodních řetězcích. Nejvýznamnějším řetězcem je Factors Chain International, jehož členové zajišťují více než 50% celosvětového obrátu faktoringových služeb. [2]

Právním základem pro vztah mezi faktorem a jeho klientem je faktoringová smlouva, která většinou zakládá dlouhodobý vztah mezi faktorem a prodávajícím. Touto smlouvou se prodávající zavazuje, že bude postupovat své pohledávky na faktora a faktor se zavazuje

k poskytování určitých služeb. Vymezuje se okruh obchodů, jichž se úmluva bude týkat a další práva a povinnosti obou stran.

Pokud faktor financuje obchody, potom odkupuje pohledávky o dohodnuté splatnosti a po srážce diskontu je proplácí dodavateli zálohově již v době fakturace. Financování pohledávek se uskutečňuje vždy ve fakturované měně, výše diskontu se odvozuje od úrokové sazby platné pro danou měnu.

Faktor zpravidla financuje jen určitý podíl na fakturované ceně, zbývající část slouží jako rezerva pro případné nároky odběratele vůči dodavateli z titulu reklamací, slev, sankcí a je hrazena faktorem až v době splatnosti. Výše tohoto procenta je ovlivněna spolehlivostí dodavatele, charakterem a kvalitou jeho výrobků, úrovní obchodního servisu apod. [2]

Faktor provádí inkaso od odběratelů na základě kopií faktur, předložených dodavatelem. Z faktur bývá patrné, že pohledávka byla cedována na faktora. Jsou opatřeny tzv. cesní klausulí, která stanoví, komu mají platit. Jestliže odběratel nezaplatí včas, je upomínání a vymáhání pohledávek věcí faktora.

Faktor hodnotí úvěryschopnost jednotlivých odběratelů, ověřuje jejich finanční postavení, spolehlivost a platební morálku. Využívá své znalosti trhu, doporučuje klientům úvěrové limity pro jednotlivé odběratele.

Odměnou za poskytované služby faktora je dohodnutý procentní podíl z fakturované ceny. Jeho výše závisí na rozsahu poskytovaných služeb a přebíraných rizik, na bonitě odběratelů, na dosahované výši obratu, na rizikovosti teritoria, na četnosti faktur apod.

Při poskytování exportního faktoringu postupují faktoringové společnosti dvěma metodami: používají systém dvou faktorů nebo pojišťují riziko delcredere (tzn. faktor přebírá ručení za zaplacení) ve spolupráci s tuzemskou pojišťovnou.

Na poskytování exportního faktoringu systémem dvou faktorů se podílejí dvě faktoringové společnosti: jedna v zemi vývozu, exportní faktor, a druhá v zemi dovozu, importní faktor. Tyto společnosti kooperují na základě členství v jednom mezinárodním řetězci. Exportní faktor uzavírá s vývozcem smlouvu, která pokrývá celý rozsah poskytovaných služeb. Sám poskytuje financování zálohováním pohledávek po předložení kopií faktur. Importní faktor

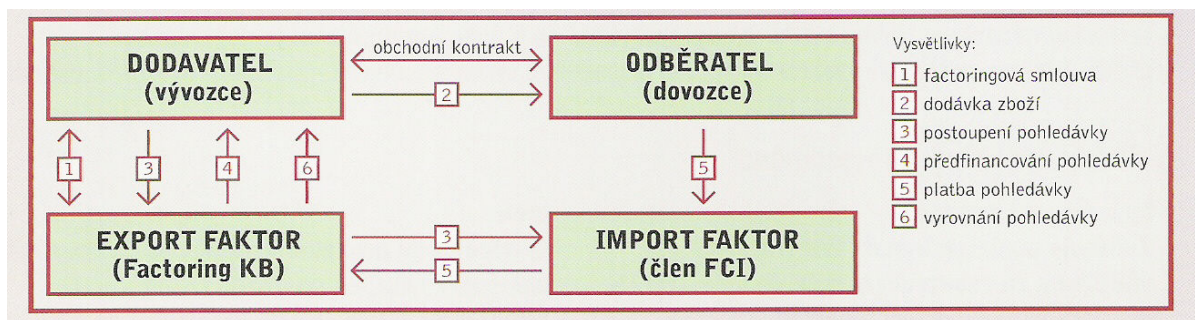
využívá svých dobrých znalostí domácího trhu země dovozu, za úplaty přebírá ručení za zaplacení, ověřuje finanční postavení odběratelů, jejich spolehlivost a platební morálku. Doporučuje také vývozci pro jednotlivé odběratele úvěrové limity, do nichž je faktor ochoten přebírat riziko delcredere, provádí inkaso v době splatnosti, vymáhá pohledávky v případě neplacení a případně poskytuje další služby. [2]

### 5. 5. 1 Komerční banka a factoring

KB provádí factoring následujícím způsobem:

Zboží je dodáváno s odloženou splatností 60 dnů na dodavatelský úvěr, který není zajištěn žádným platebním instrumentem. Aby se předešlo možným finančním ztrátám způsobených platební neschopností, používá se systém dvou faktorů nebo exportní factoring s pojištěním. V případě systému dvou faktorů je KB Factoring členem nadnárodního sdružení factoringových společností FCI (Factors Chain International), kde jsou jednotlivá rizika zajištěna factoringovou společností v zemi odběratele do výše 100%, zatímco exportní factoring s pojištěním předpokládá určitou spoluúčasť dodavatele na riziku platební neschopnosti odběratele.

**Obr. č. 10 Průběh factoringu**



Zdroj: [ Propagační materiály KB, a. s. - KB Trade finance]

#### 1. Factoring KB uzavírá s dodavatelem Smlouvu o exportním factoringu

Vývozní faktor, po obdržení informací o zahraničních odběratelích klienta, žádá dovozní factoringovou společnost (dovozní faktor) o stanovení garančního limitu (převzetí rizika).



2.Vývozce dodává zboží odběrateli a zasílá mu fakturu opatřenou cesní klauzulí(postupní doložkou) informující odběratele, že daná pohledávka je postoupena na import faktora v zemi odběratele

Kopii faktury zasílá dodavatel vývoznímu faktorovi- tedy KB Factoring a postupuje tím na KB pohledávku, která ji postupuje na dovozního faktora.

3.Factoring KB proplácí dodavateli nejprve zálohu max. do výše 80% hodnoty faktury.

4.Odběratel hradí pohledávku v plné výši na účet Factoring KB, resp. na účet import faktora v zemi odběratele, který následně poukazuje platbu na účet společnosti Factoring KB

5.Vývozní faktor nakonec platí dodavateli zbylý doplatek snížený o poplatky a úroky.

### **Náklady exportního factoringu**

KB si účtuje factoringový poplatek, který zahrnuje poplatek import faktora, resp. pojišťovny, za zabezpečení rizik do výše 100%, resp. 80% pohledávky a náklady spojené s administrativním zpracováním postoupených pohledávek. Běžně se pohybuje v rozmezí 0,8 – 1,6% z hodnoty pohledávky.

Mezi další náklady patří úrok. Úročeny jsou poskytnuté zálohy za postoupené pohledávky sazbou na úrovni sazeb krátkodobých bankovních úvěrů, jejichž výše je odvozena od tříměsíčních sazeb dané měny.

Také si KB počítá poplatek za každou fakturu cca. EUR 10,- ve factoringu systémem dvou faktorů.

## 5. 6 Bankovní úvěry

Přímé úvěrování mezinárodního obchodu bankami je v poslední době stále častější. Úvěry bývají poskytovány obchodními bankami v různých formách, krátkodobě i dlouhodobě. Klasickými formami využití krátkodobých bankovních úvěrů jsou některé typy používané v souvislosti s akreditivem (například remboursní úvěr).

**Komerční banka** nabízí svým klientům **exportní odběratelský úvěr**.

Exportní odběratelský úvěr je zbožový (účelový) úvěr poskytnutý bankou dodavatele zahraničnímu odběrateli (nebo bance odběratele) až do výše maximálně 85 % hodnoty obchodního kontraktu uzavřeného mezi tuzemským dodavatelem a jeho zahraničním partnerem. Uvedený úvěr slouží výhradně k financování vývozu zboží a služeb původem převážně z České republiky a může být čerpán pouze na základě realizace dodávek nebo provedení příslušných prací. Podmínky poskytnutí a splácení úvěru jsou vždy řešeny a definovány v příslušné úvěrové smlouvě. Minimální objem obchodu musí být 1 000 000 dolarů. Exportní odběratelský úvěr nelze využít na financování drobného spotřebního zboží a zemědělských produktů.

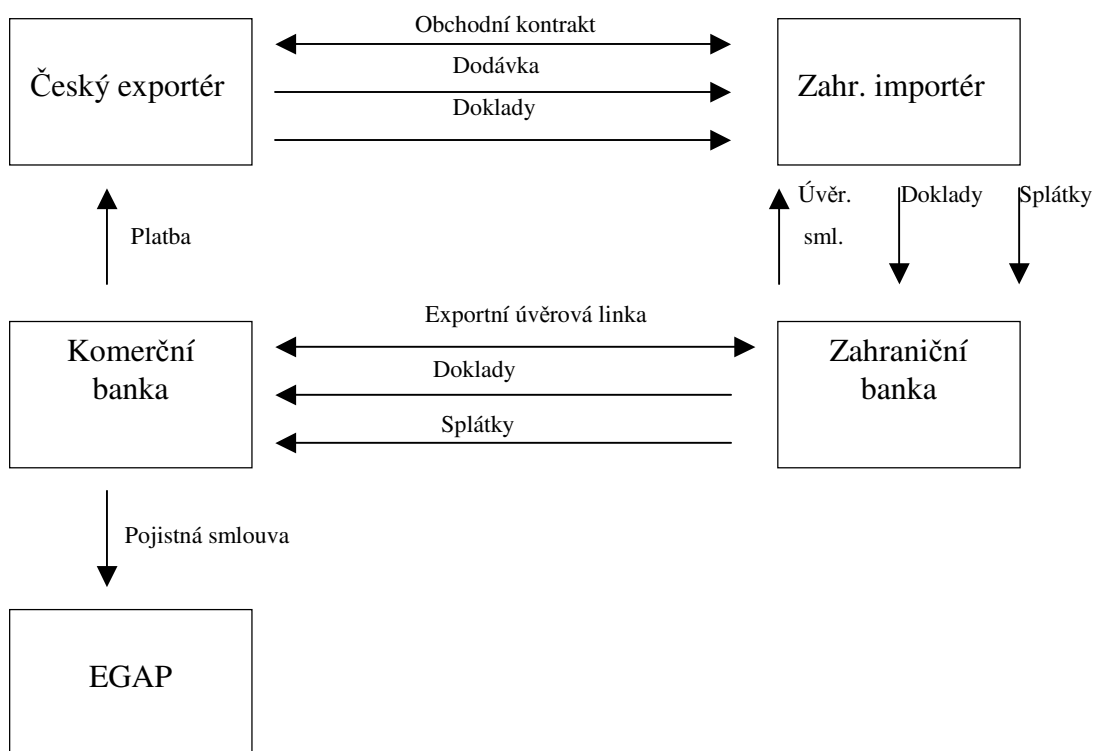
Výtěžek z poskytnutého úvěru se převádí ve prospěch našeho exportéra. Dovozce splácí úvěr za dodané zboží v době splatnosti financující bance.

Výhodou je rychlost realizace obchodu a pro exportéra velkou a hlavní výhodou je, že v případě nezaplacení ze strany odběratele, riziko přebírá banka.

Úvěrová linka může být pojištěna u pojišťovny EGAP (nebo jiné pojišťovny, která pojišťuje export).

Obr. č. 11

Schéma exportního odběratelského úvěru



Zdroj: vlastní zpracování

Postup při realizaci exportního odběratelského úvěru:

1. Dovozece a banka v zemi vývozce uzavřou úvěrovou smlouvu, ve které se dovozece zaváže splatit finanční prostředky poskytnuté vývozcem.
2. Banka dovozece vystaví záruku za tento úvěr.
3. Vývozce a dovozece uzavřou exportní kontrakt.
4. Vývozce realizuje dodávku zboží.
5. Po předložení dokladů provede financující banka platby vývozci.
6. Dovozece splácí úvěr bance exportéra buď přímo nebo prostřednictvím své banky ve splátkách po sjednanou dobu

Výhodou exportního odběratelského úvěru je rychlé proplacení exportní pohledávky přímo dodavateli výplatou z úvěru poskytnutého odběrateli nebo jeho bance, také se minimalizují rizika spojená s neochotou či neschopností odběratele zaplatit za dodané zboží nebo

služby. Podnik také může zvýšit svou konkurenceschopnost tím, že nabídne odběrateli financování.

Tento produkt je vhodný pro financování investičních celků včetně doprovodných služeb a uvedení investice do provozu, dále je vhodný pro financování kusových dodávek investičního a strojírenského charakteru včetně dodávek náhradních dílů.

Na druhou stranu exportní odběratelský úvěr nelze použít pro financování drobného spotřebního zboží a zemědělských produktů.

## **5.7 Bankovní záruky**

Platební podmínky bývají často jednostranné, a proto jsou pro některého z obchodních partnerů spojeny se značnými riziky. Pro omezení rizikovosti mohou obchodníci využít jednak bankovních zajišťovacích instrumentů, jednak služeb, poskytovaných některými specializovanými institucemi a dále určitých právních nástrojů. Bankovní záruky plní čistě zajišťovací funkci a není to nástroj platební.

Bankovní záruka je poměrně často používaným nástrojem k zajištění závazků. Kromě závazků platebních je vhodná i pro závazky neplatební, například za řádné splnění kontraktu kupujícím, za platnost nabídky apod. Bankovní záruky však lze použít i vůči jiným subjektům, například vůči dopravcům, celním úřadům, soudům apod. Záruky mohou být poskytovány i nebankovními subjekty.

### **5.7.1 Komerční banka a bankovní záruky**

Bankovní záruka vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele (beneficianta) do výše určité částky podle obsahu záruční listiny, jestliže určitá třetí osoba (dlužník) nesplní určitý závazek nebo nebudou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině. Bankovní záruku lze použít jak pro zajištění hladké platby, tak

pro dokumentární inkaso nebo směnku. Žádost o vystavení bankovní záruky může podat každá smluvní strana.

#### Druhy poskytovaných záruk

a) platební záruky:

- za zaplacení daňového dokladu / dokladu (faktury),
- za splacení finančního úvěru,
- za zaplacení leasingových splátek,
- za zaplacení směnky a jiné.

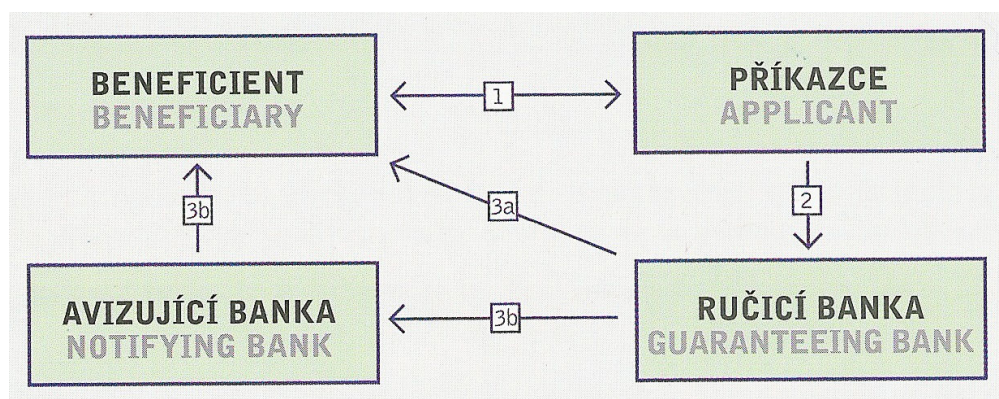
b) neplatební záruky:

- za předloženou nabídku (tender bond, bid bond),
- záruka za vrácení akontace (advance payment guarantee, down payment guarantee),
- záruka za dobré provedení smlouvy / kontraktu (performance bond),
- záruka za vrácení zádržného (retention bond),
- záruka za záruční dobu (warranty bond).

c) celní záruky a ostatní záruky

**Obr. č. 12**

**Schéma bankovní záruky**



Zdroj: [ Propagační materiály KB, a. s.- KB Trade finance ]

Nejdříve je sjednána smlouva mezi příkazcem a beneficiem, poté příkazce podá žádost o poskytnutí bankovní záruky. Pokud mu banka vyhoví, tak dochází k odeslání záruky přímo beneficiem nebo prostřednictvím avizující banky.

Dle mého názoru podnik, který obchoduje s takovým obchodním partnerem, u kterého hrozí, že nesplní svůj závazek je bankovní záruka nezbytností. Podnik (beneficiem)<sup>7</sup> bankovní zárukou získá kvalitní zajištění obchodního vztahu a jistotu získání příslušných finančních prostředků. Oproti tomu podnik, který požádá svou banku o poskytnutí bankovní záruky může získat výhodnější podmínky kontraktu díky poskytnutí kvalitního zajišťovacího instrumentu svému obchodnímu partnerovi, také může získat odklad splatnosti svého závazku nebo obdržet akontaci proti poskytnuté záruce, což má za následek pozitivní vliv na cash-flow společnosti.

## **6. Komparace platebních instrumentů a jednotlivých způsobů financování exportu**

### **6. 1 Porovnání platebních a platebně zajišťovacích nástrojů v zahraničních obchodech**

Nyní, po podrobném analýzu jednotlivých platebních instrumentů je možné vyhodnotit jednotlivé platební instrumenty z hlediska jejich využití v mezinárodním obchodě včetně jejich výhod a nevýhod pro obě strany kontraktu – kupujícího i prodávajícího.

#### **Hladká platba**

Hladká platba je velmi rizikový instrument. Riziko, jaké nese prodejce a kupující, je závislé na zvolené platební podmínce. V případě 100 % platby předem je výhoda na straně prodávajícího. Ale stanovení zálohy v takovéto výši není v mezinárodním obchodě

---

<sup>7</sup> příjemce bankovní záruky

obvyklé. Obvyklá je kombinovaná platební podmínka, kdy část hodnoty zboží je uhrazena při předání zboží nebo předem (zpravidla 10-30 %) a zbytek hodnoty se uhradí až po dodání.

V případě 100 % platby po dodání zboží je výhoda na straně kupujícího. Prodávající nese riziko nezaplacení a v období od dodání zboží po jeho zaplacení poskytuje kupujícímu úvěr.

**Tab. č. 4**                      **Porovnání výhod a nevýhod hladké platby**

<b>Výhody</b>	<b>Nevýhody</b>
jednoduchost zúčtování úhrady	bezzávazkový platební instrument
rychlost	nedoprovází ji žádné protiplnění druhé strany
široká síť zahraničních korespondentů	nejvíce rizikový platební instrument
nižší poplatky	
nezávislost na předkládání dokumentů	
možnost platby předem	

Zdroj: vlastní zpracování

Dle mého názoru hladkou platbu lze použít jenom u obchodních partnerů, kteří jsou velmi bonitní a spolehliví při úhradě svých závazků. Protože se jedná o bezzávazkový platební instrument a nedoprovází ho žádné protiplnění druhé strany, je velmi rizikový a lze ho použít u méně spolehlivých obchodních partnerů.

### **Dokumentární akreditiv**

Dokumentární akreditiv je nejbezpečnějším platebním prostředkem používaným v mezinárodním obchodě. Je nejenom platebním, ale i zajišťovacím instrumentem.

Poskytuje jistotu jak prodávajícímu (že mu bude za zboží zaplacen), tak kupujícímu (že úhrada za zboží bude provedena až po splnění podmínek akreditivu dodavatelem).

**Tab. č. 5 Porovnání výhod dokumentárního akreditivu pro vývozce a dovozce**

Výhody	
pro vývozce (prodávajícího)	pro dovozce (kupujícího)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• splní-li akreditivní podmínky, dostane zaplacen i tehdy, kdyby odběratel nemohl nebo nechtěl odebrat zboží a zaplatit</li> <li>• Kvalitní akreditiv může použít jako ručení svým dodavatelům</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• jistota pro odběratele, že dodavatel nedostane zaplacen dříve, než předloží příslušné dokumenty</li> <li>• Akreditivní podmínky – omezení obchodního rizika a možnost získat výhodnější cenové podmínky díky poskytnutí kvalitního platebního zajištění obchodnímu partnerovi</li> <li>• Vytváří tlak na prodávajícího, aby dodávka byla uskutečněna v předepsanou dobu a v souladu s podmínkami akreditivu</li> </ul>

Zdroj: vlastní zpracování

Dle mého názoru dokumentární akreditiv poskytuje mnoho výhod, ale mezi hlavní nevýhodu tohoto instrumentu patří jeho finanční náročnost (vysoké poplatky bankám), také se jedná o složitou platební techniku a vyřízení je časově náročné.



## Dokumentární inkaso

Dokumentární inkaso ve srovnání s hladkou platbou představuje pro prodávajícího větší jistotu uhrazení kupní ceny, jelikož kupující se nedostane ke zboží, dokud nesplní podmínky stanovené dokumentárním inkasem.

**Tab. č. 6**                      **Porovnání výhod a nevýhod dokumentárního inkasa**

Výhody	Nevýhody
<ul style="list-style-type: none"><li>• banka nevydá dokumenty, pokud kupující nesplní inkasní podmínky a dokud nedostane zmocnění od vysílající banky</li><li>• větší jistota zaplacení než hladká platba</li><li>• poplatky jsou nižší než v případě dokumentárního akreditivu</li><li>• pro dovozce – může zaplatit až poté, co si zkontroluje, zda doklady odpovídají úmluvě</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• nezabezpečuje dodavatele proti neochotě odběratele zboží odebrat</li><li>• zaplacení dok.inkasa není zajištěno závazkem banky</li></ul>

Zdroj : vlastní zpracování

Dokumentární inkaso je vhodné použít tam, kde prodávající nemá pochybnosti o ochotě a schopnosti kupujícího odebrat zboží a zaplatit a politické, hospodářské a právní prostředí země dovozce je považováno za stabilní.

## Porovnání dokumentárního inkasa a akreditivu

Pokud porovnáváme dokumentární inkaso s dokumentárním akreditivem, tak inkaso je výhodnější pro kupujícího (dovozce). Banka totiž v tomto případě nevstupuje do závazkového vztahu. Jsou jí pouze předány dokumenty od prodávajícího, který ji pověřil vydáním těchto dokumentů kupujícímu proti zaplacení kupní ceny nebo akceptací směnky. Prodávající tedy odešle zboží a podstupuje riziko, že kupující odmítne převzít dokumenty nebo zboží. Těmto situacím je dobré předcházet přesným instruováním banky, jak se za

této situace chovat. Ještě je zde riziko, že kupující obdrží zboží dříve, než dojde k vydání dokumentů a splnění inkasních podmínek. Této situaci ale můžeme předejít, pokud v legitimačních dopravních dokumentech označíme za příjemce někoho jiného (např. banku, zasilatele, obchodního zástupce).

**Tab č. 7 Porovnání dokumentárního inkasa s dokumentárním akreditivem**

DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV	DOKUMENTÁRNÍ INKASO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• závazkový dokumentární platební instrument</li> <li>• běžný v zahraničním obchodě, nyní používaný i pro tuzemské platby</li> <li>• dlouhodobě užívaný, dokonale propracovaný a tedy dražší instrument</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bezzávazkový dokumentární instrument vázaný na předání dokumentů kryjících dodávku zboží</li> <li>• předání dokumentů je vázáno na úhradu nebo akceptaci směnky</li> </ul>

Zdroj: vlastní zpracování

**Finančně nejnáročnější produkt ze zajišťovacích a platebních instrumentů** je pro klienta dokumentární akreditiv. Jsou zde vysoké poplatky spojené s touto operací. Z **hlediska rizikovosti** je pro banku rizikovější dokumentární akreditiv, proto si banka ověřuje bonitu klienta, naopak dokumentární inkaso banku k ničemu nezavazuje.

## 6. 2 Porovnání nástrojů financování exportu

Všeobecně by se dalo říci, že **finančně náročnější způsob financování** pro dodavatele je exportní factoring, protože kromě odkupu krátkodobých pohledávek, představuje i jejich správu. Z hlediska rizikovosti pro poskytovatele, je tento způsob méně rizikový, protože se jedná o rozklad rizika mezi více odběratelů. U zahraničních pohledávek se používá systém dvou faktorů nebo exportní factoring s pojištěním. Kromě tohoto se v tomto případě jedná o menší objemy a také se nefinancuje celá částka.

Z hlediska rizikovosti pro banku je **nejméně rizikový způsob financování** odkup dokumentů v rámci dokumentárního akreditivu, protože je to jeden z mála instrumentů, kdy riziko financování nese již od počátku zahraniční banka. Komerční banka má na zahraniční banku vytvořen limit a má jistotu, že pokud jsou akreditivní dokumenty v pořádku, tak jí zahraniční banka zaplatí.

**Nejčastěji využívaný způsob financování** je factoring, naproti tomu **nejméně využívaný způsob** je exportní odběratelský úvěr. Důvodem je **finančně nejnáročnější způsob financování**; používá se u obchodů nad jeden milion dolarů, kterých se tolik neprovádí. Dalším důvodem jeho použití je pouze u zboží investiční povahy. V následující tabulce shrnu hlavní rozdíly mezi factoringem a forfaitingem.

**Tabulka č. 8 Srovnání factoringu a forfaitingu**

<b>Forfaiting</b>	<b>Factoring</b>
Bez postihu	Bez postihu (exportní a tuzemský s pojištěním), s postihem (tuzemský)
Financování - 100% pohledávky	Financování - obvykle 80% pohledávky
Krátkodobé, střednědobé, výjimečně dlouhodobé financování	Krátkodobé financování do 90 dnů, výjimečně 120 dnů
Platební a zajišťovací instrumenty jsou vyžadovány (s výjimkou odkupu faktur)	Platební a zajišťovací instrumenty nejsou vyžadovány
Zajištěno pouze inkaso pohledávek	Zajištěny i další služby (správa portfolia pohledávek, upomínky dlužníků apod.)
Nutnost dodržení dne splatnosti	Určitá volnost při splácení

*Zdroj: vlastní zpracování*

**Exportní factoring** využije podnik, který chce zabezpečit rizika do výše 100%<sup>8</sup> pohledávky za zahraničním odběratelem.

**Hlavní výhodou exportního factoringu** pro podnik je okamžité získání finančních prostředků v měně pohledávky až do výše 80% její nominální hodnoty, čímž se podniku zlepší cash-flow. Tyto peníze může ihned použít na úhradu běžných nákladů a platby dodavatelům, kterým může poskytnout delší dobu splatnosti. Factoring také nezatěžuje firmu cizími zdroji, protože se nejedná o úvěr, ale o zálohu na pohledávku.

Další výhodou je převzetí správy pohledávky faktorem včetně případného vymáhání inkasa, tím se sníží provozní náklady.

Ale na druhou stranu podnik musí nést určité **náklady exportního factoringu**<sup>9</sup>, které zahrnují:

- factoringový poplatek, zahrnuje poplatek import faktora, resp. pojišťovny, za zabezpečení rizik do výše 100%, resp. 85% pohledávky a náklady spojené s administrativním zpracováním postoupených pohledávek. Běžně se pohybuje v rozmezí 0,8% - 1,6% z hodnoty pohledávky.
- úrok, úročeny jsou poskytnuté zálohy za postoupené pohledávky sazbou na úrovni sazeb krátkodobých bankovních úvěrů, jejichž výše je odvozena od tříměsíčních sazeb dané měny.
- poplatek za každou fakturu cca. EUR 10,- ve factoringu systémem dvou faktorů.

**Hlavní výhodou forfaitingu** pro dodavatele (postupitele) je přenesení veškerých rizik spojených se splacením postupované pohledávky na forfaitéra (KB). Podnik, který použije tento produkt získá likvidní finanční prostředky, kde výplata se realizuje po předložení sjednaných dokumentů bezprostředně po uskutečnění dodávky. Forfaiting může být připraven již v předkontraktní fázi a jeho náklady mohou být zahrnuty do ceny dodávaného zboží.

---

<sup>8</sup> v rámci Factor Chain International

<sup>9</sup> hodnoty poplatků KB, a. s.

Podle mého názoru **nevýhoda forfatingu** spočívá v tom, že ne každá pohledávka může být postoupena, protože spodní hranice postupované pohledávky se zpravidla pohybuje kolem 1 mil. CZK, resp. výše její protihodnoty v cizí měně a minimální splatnost postupované pohledávky je 45 dní. Proto menší podniky, kteří obchodují v menším objemu, nemohou tento produkt využít.

## **Faktoring nebo úvěr?**

Jak už bylo v úvodu této práce uvedeno, exportéři mají možnost rozhodnout se, zda-li je pro ně výhodnější použít některý produkt financování nebo zda-li jim postačí klasický úvěr. Musí tedy zvážit všechna kritéria obou možností. **Z hlediska banky** je zásadní rozdíl mezi financováním obchodu a úvěrem ten, že banka financuje už konkrétní uzavřený obchod. Tím, že klient dodává bance dokumenty ohledně obchodu, má banka kontrolu nad tímto obchodem. Banka má také větší zisk z financování obchodu, protože má výnosy i z poplatků. Naproti tomu při poskytnutí úvěru už banka nepracuje s dokumenty.

**Z pohledu klienta** je výhoda cena úvěru - je levnější. Všechny úvěry, které klient má, se počítají do jeho angažovanosti, do jeho limitu, což je pro klienta nevýhodné. Proto velkou výhodou pro klienta je financování v rámci odkupu dokumentů pod dokumentárním akreditivem a forfaiting, protože tyto dva způsoby se nezapočítávají do limitů angažovanosti.

Častým problémem převážně malých a středních podniků a podnikatelů v České republice je nedostatek finančních prostředků způsobený dlouhou dobou splatnosti faktur za dodané zboží a služby. Převážně podnikatelé, kteří expedují své zboží svým zákazníkům podstatně rychleji v porovnání se splatností vydaných faktur, se mohou dostávat do potíží s financováním další výroby nebo mezd. Řešením nedostatku finančních prostředků může být využití faktoringové služby, čerpání provozního úvěru či leasing. Pro koho je tato služba vhodná a jaký je rozdíl mezi faktoringem a bankovním úvěrem?

### **Kdy je vhodné využít faktoring?**

Faktoring je ve srovnání s bankovním úvěrem znatelně jednodušší finanční službou, která zajistí nejen provozní financování, ale i správu pohledávek za odběrateli, čímž se snižuje administrativní zátěž klienta. Navíc pro zajištění finančních zdrojů formou faktoringu nejsou v drtivé většině případů potřeba, na rozdíl od bankovního úvěru, žádné další složité zástavy či ručení. Klient si také na rozdíl od úvěrů či půjček potřebné zdroje nepůjčuje, ale prodává faktoringové společnosti pohledávky za svými odběrateli před splatností faktur.

Sazba faktoringového úroku je přibližně shodná se sazbami bankovního překlenovacího krátkodobého úvěru na financování pohledávek do lhůty splatnosti. Jednou z hlavních výhod faktoringu je, že peníze lze na rozdíl od úvěru použít na jakékoli finanční operace, ať už na zaplacení závazků, koupi zásob, financování investic či vyplacení dividendy a mezd. Podniky, které mají zájem využít faktoring, by měly mít průběžné dodávky stálým odběratelům a alespoň roční historii. Faktoring mohou však využít i začínající firmy, což je u bankovního úvěru téměř nemožné. Vlastní proces posuzování a schvalování faktoringu je velmi rychlý, často je otázkou několika dní.

Faktoring je ideální formou provozního financování pro společnosti, které pravidelně dodávají zboží nebo služby většímu množství tuzemských či zahraničních odběratelů. Je vhodný pro malé a střední podniky především ve výrobní sféře či firmy zabývající se sezónními dodávkami. Spolupráci s faktoringovou společností také velmi ocení podnikatelské subjekty, jejichž obchodní náplní je rychlá obrátka zboží. Příkladem může být firma zabývající se distribucí počítačových komponent, periférií i kompletních počítačů. Jejím hlavním obchodním cílem je nakoupit velký objem zboží od výrobců a co nejrychleji jej prodat zákazníkům. Proto potřebuje mít ke svému úspěšnému podnikání k dispozici dostatek provozního kapitálu.

Klienty faktoringové společnosti však nemusí být jen malé a střední podniky. Často jimi bývají i větší společnosti, které si nechtějí zvyšovat úvěrové zatížení (faktoring nenavyšuje cizí zdroje podniku) nebo tzv. outsourcují kompletní správu pohledávek, čímž docilují zlepšení platební morálky odběratelů, ale i snížení administrativy a v konečném důsledku

poklesu fixních nákladů. Financování na základě postoupení pohledávek faktoringové společnosti umožňuje klientům překlenout výkyvy ve výši okamžité hotovosti, stabilizovat a lépe plánovat peněžní toky (cashflow). [zdroj: <http://www.transfinance.cz/factoring.html>]

### Kdy je vhodné použít provozní úvěr?

Provozní úvěr je bankovní úvěr poskytnutý na financování provozních potřeb podniku. Výhodou je relativně nízká cena a jednoduchá administrativa spojená s jeho využíváním. Nevýhodou pak komplikovaný schvalovací proces a jeho dosažitelnost obecně. Vzhledem k tomu, že banka váže výši úvěru na objem vlastních zdrojů podniku, není tento produkt příliš dostupný pro podniky začínající a nebo podniky v rychlém růstu.

[zdroj: <http://www.transfinance.cz/factoring.html>]

## 7. Případové studie<sup>10</sup>

### 7.1 Použití platebních a zajišťovacích instrumentů v oblasti vývozu

#### Obecné informace

Tab. č. 9

<b>Exportér/Dodavatel:</b>	Turbín s.r.o., ČR
<b>Importér/Odběratel:</b>	Tam Building Ltd. , Egypt
<b>Objem kontraktu:</b>	USD 1.000.000,-
<b>Pojištění EGAP :</b>	sjednáno (teritoriální a komerční riziko odběratele)
<b>Tendr – datum konání:</b>	30.5.03
<b>Předpokládané zahájení dodávek:</b>	1.9.03
<b>Dodací lhůta/vedení zařízení do provozu:</b>	1.2.04
<b>Počet dodávek:</b>	5 dílčích dodávek + montáž
<b>Platební podmínky:</b>	15% akontace do 30 dnů po podpisu kontraktu proti obdržení záruky za akontaci  85% pod exportním akreditivem s kombinovanou splatností
<b>Typ exportního úvěru:</b>	dodavatelský

<sup>10</sup> Všechny údaje v této kapitole jsou z důvodu ochrany bankovního tajemství smyšlené.

<b>Splácení úvěru:</b>	10 splátek po 6 měs. od data čerpání úvěru
<b>Partnerská zajišťující banka:</b>	Bank Misr, Cairo
<b>Financující banka:</b>	KB, a. s.

Zdroj: vlastní zpracování

V tab. č. 9 jsou uvedeny obecné informace, jako: exportér, importér, objem obchodu, zda bylo sjednáno pojištění EGAP, časový plán obchodu, o jaký druh úvěru se jedná. Také jsou zde uvedeny, jaké byly sjednány platební podmínky a splácení úvěru.

## Struktura transakce

### *Před získáním zakázky*

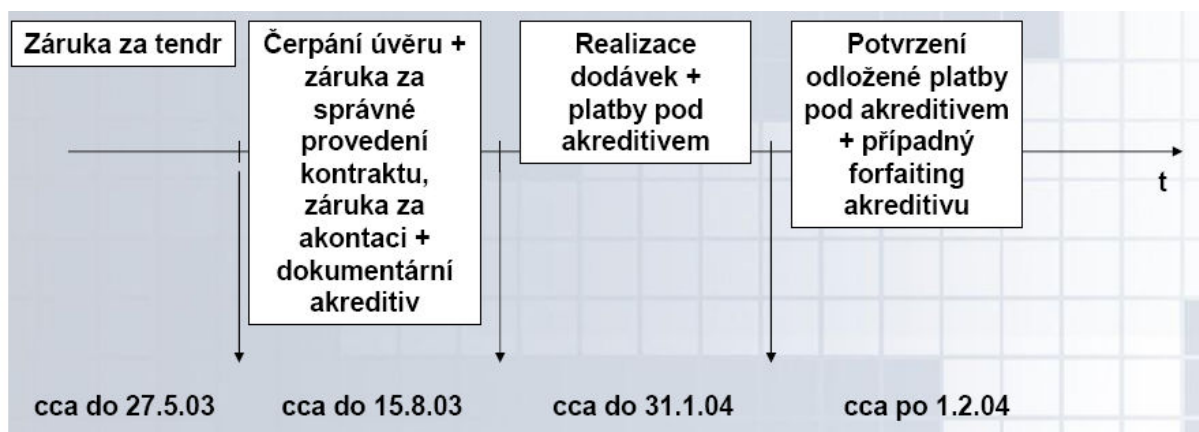
Protože se účastní exportér tendru, chce uzavřít neplatební záruku - záruku za předloženou nabídku (tender bond, bid bond<sup>11</sup>, záruka za vádium).

### *Po získání zakázky*

Exportér uzavře záruku za správné provedení kontraktu a importér uzavře záruku za akontaci. Také je vystaven dokumentární akreditiv.

## Časový rozvrh

Obr. č. 13



Zdroj: materiály KB, a. s.

<sup>11</sup> bid bond zajišťuje závazek vývozce uzavřít smlouvu v případě vítězství ve výběrovém řízení (tendru)



Na obr. č. 13 je znázorněn časový plán obchodu. Před konáním tendru je uzavřena záruka za tendr. Poté dochází k čerpání úvěru a uzavření záruky za správné provedení kontraktu a záruky za akontaci a k otevření akreditivu ve prospěch exportéra. Pak dochází k dodávkám zboží „pod akreditivem, k čerpání akreditivu a k jeho odložené splatnosti.

### **Přípravná fáze**

Klient poskytne KB základní údaje o zamýšlené obchodní operaci v rozsahu zadání. Poté banka provede interní posouzení exportéra a teritoriálního rizika a bonity banky importéra, která bude vystavovat akreditiv a záruku za akontaci. KB vypracuje předběžnou nabídku financování.

### **Smluvní fáze**

Exportér předloží žádost KB o vystavení záruky za akontaci, dále předloží žádost o vystavení záruky za správné provedení kontraktu. Poté obdrží KB od Banky Misr záruku za akontaci a akreditiv ve prospěch exportéra.

### **Realizační fáze**

V této fázi dochází k čerpání úvěru v souladu s podmínkami úvěrové smlouvy. Dochází k dodávkám zboží „pod akreditivem“, k realizaci montáže zařízení a jeho uvedení do provozu (zkušební testy). Akreditiv bude čerpán :

1) USD 700.000,-- na viděnou proti jednotlivým dodávkám a montáži

2) USD 150.000,-- 180 dní po datu přijímacího protokolu o uvedení zařízení do provozu

Po obdržení potvrzení data odložené splatnosti akreditivu od Banky Misr pro částku USD 150.000,-- se může tato část akreditivu stát předmětem forfaitingu (odkoupí přímo KB, popř. zprostředkuje prodej, příp. tuto pohledávku za Bankou Misr může exportér odprodat na trhu i sám).

## 7. 2 Použití produktů financování exportu

V této části je na případových studiích prezentován průběh, jak probíhá forfaiting faktur a exportní odběratelský úvěr. V příloze č. 4 je ukázka dokumentů „Oznámení předběžných podmínek - forfaiting dokumentárního akreditivu otevřeného bankou Raiffeisenbank Austria D.D. Zagreb, Chorvatsko“ a „Smlouva o úplatném postoupení pohledávky.“

### A ) Průběh forfaitingu faktur je následující:

1. Dodavatel vyexpeduje zboží a vystaví fakturu s odloženou splatností.
2. Poté KB tuto fakturu odkoupí na riziko odběratele (má na něho vytvořený limit a odběratel s tímto postupem souhlasí) a KB vystaví Oznámení o předběžných podmínkách

### **Vzor - Oznámení předběžných podmínek – forfaiting pohledávek (faktur) za společností X**

Na základě Vašeho požadavku si Vám dovoluujeme zaslat znění předběžných podmínek Komerční banky, a. s. týkajících se možného odkupu (bez postihu) pohledávek za společností ... na základě rámcové smlouvy o úplatném postoupení pohledávek za předpokladu interního schválení obchodního případu v rámci KB a předložení akceptovatelné dokumentace:

#### **Parametry obchodu:**

Charakter obchodu:	forfaiting pohledávek (faktur)
Dodavatel (Postupitel):	...
Odběratel (Dlužník):	...
Celková cena díla:	CZK 60.480.000,00
Částka postupované pohledávky:	cca CZK 36.288.000,00
Výše rámce:	CZK 40.000.000,00
Platnost rámce:	do 31.12.2007
Odložená splatnost pohledávek:	cca 3 - 7 měsíců

Předpokládaný termín realizace díla:	cca červen - červenec 2007
Předpokládaný počet čerpání pod rámcovou smlouvou:	maximálně 4 x
Minimální částka k odkupu:	CZK 5.000.000,00
Předmět financování:	dodávka vzduchové kondenzace

### **Cena**

Diskontní sazba:	příslušný PRIBOR + 1,00 % p.a. kalkulováno metodou přímého úročení (365/360)
Darovací dny:	2
Poplatek za uzavření rámcové smlouvy:	CZK 50.000,00 splatný do 5-ti dnů po uzavření rámcové smlouvy
Poplatek za rezervaci zdrojů:	nebude účtován

### **Požadovaná dokumentace:**

- rámcová smlouva o úplatném postoupení pohledávek (viz. příloha č. 5) uzavřená mezi  
Postupitelem a Komerční bankou, a.s.
- ověřená kopie kontraktu včetně všech dodatků uzavřeného mezi Postupitelem a  
Dlužníkem, popř. ověřená kopie příslušné potvrzené objednávky
- kopie příslušného daňového dokladu (faktury)
- kopie dodacího listu, předávacího protokolu, případně jiného dokumentu prokazujícího  
realizaci dodání zboží a služeb v souladu s příslušným kontraktem, popř. s příslušnou  
objednávkou a potvrzeného Dlužníkem
- originál potvrzení Dlužníka o uznání pohledávky (odsouhlasení fakturované částky) a  
Komerční banky, a.s. jako nového věřitele
- příp. další dokumenty, pokud si to vývoj obchodního případu vyžádá.

Platnost předběžných podmínek do: 30.11.2006

Výše uvedené předběžné podmínky Komerční banky, a.s. týkající se možného forfaitingu  
faktur za společností ... jsou pouze informativní a ze strany Komerční banky, a. s.  
nezávazné.

3. odběratel podepíše souhlas s tím, že se KB stává jeho věřitelem a že po uplynutí odložené splatnosti zaplatí na účet KB
4. Poté se podepíše smlouva o úplatném postoupení pohledávky<sup>12</sup> mezi KB a dodavatelem
5. náklady forfaitingu hradí dodavatel, resp. dostane proplacenou hodnotu faktury sníženou o tuto cenu, tzn., že veškeré poplatky jsou obvykle odečteny od vyplácené částky v okamžiku odkupu pohledávky.
6. Cena odkupu se stanoví individuálně - závisí na bonitě dlužníka, objemu a splatnosti pohledávky, charakteru dodávky a kvalitě dodavatelsko-odběratelských vztahů.

V následující tab. č. 10 je uvedena cena odkupu. Jak je z tabulky patrné, indikativní nabídka je zpracována zdarma, náklady pevné nabídky je závazková provize, která je stanovena v procentech. Náklady odkupu jsou tvořeny diskontní sazbou, rizikovou marží a pevný nebo procentuální poplatek.

Tab. č. 10

Indikativní nabídka:	zdarma
Pevná nabídka:	závazková provize (v %)
Odkup pohledávky:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• diskontní sazba – příslušná sazba PRIBOR/LIBOR</li> <li>+ riziková marže (v % p.a.)</li> <li>• darovací dny (kryjí očekávané zpoždění úhrady)</li> <li>• pevný nebo procentní jednorázový poplatek (individuálně)</li> </ul>

*Zdroj: vlastní zpracování*

7. Po uplynutí odložené splatnosti hradí odběratel částku faktury na vnitřní účet KB.

---

<sup>12</sup> viz. příloha č. 6

B) Exportní odběratelský úvěr

Obecné informace

Tab. č. 11

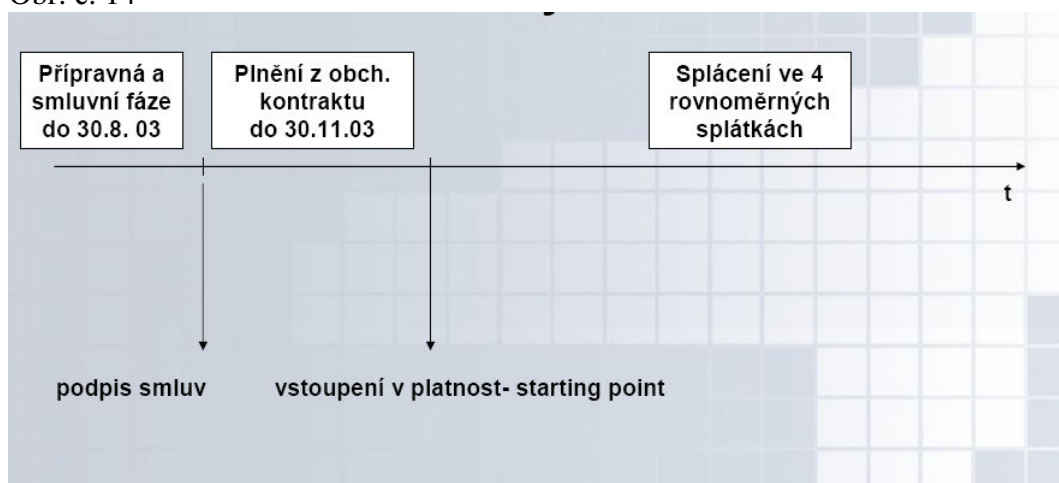
<b>Exportér / Dodavatel:</b>	Glassmach s. r. o., ČR
<b>Dovozce:</b>	Bottel Ltd., Lotyšsko
<b>Objem kontraktu</b>	USD 2 000 000.-
<b>Pojištění EGAP:</b>	sjednáno – teritoriální a komerční riziko odběratele, exportního úvěru – financující bankou
<b>Předpokládané zahájení dodávek:</b>	1. 8. 2003
<b>Dodací lhůta/uvedení zařízení do provozu:</b>	1. 12. 2003
<b>Počet dodávek:</b>	1
<b>Platební podmínky:</b>	15 % akontace do 14 dnů po podpisu kontraktu  85 % exportní úvěr
<b>Typ exportního úvěru:</b>	odběratelský v rámci jednorázové bankovní dohody
<b>Splácení úvěru:</b>	4 splátky po 6 měsících od „starting point“ (od data předání zařízení)
<b>Partnerská zajišťující banka:</b>	Rietumubank Ltd., Lotyšsko („dlužník“)
<b>Financující banka:</b>	KB, a. s. („věřitel“)

*Zdroj: vlastní zpracování*

V tab. č. 11 jsou uvedeny obecné informace, jako: exportér, importér, objem obchodu, zda bylo sjednáno pojištění EGAP, časový plán obchodu, o jaký druh úvěru se jedná. Také jsou zde uvedeny, jaké byly sjednány platební podmínky a splácení úvěru.

## Časový rozvrh

Obr. č. 14



Zdroj: materiály KB, a. s.

Na obr. č. 14 je znázorněn časový průběh obchodu. Nejdříve dochází k přípravné a smluvní fázi obchodu, které končí popisem smlouvy. Poté dochází k čerpání úvěru a k splácení ve čtyřech rovnoměrných splátkách.

### Přípravná fáze

V přípravné fázi klient poskytne KB základní údaje o zamýšlené obchodní operaci v rozsahu zadání. Poté KB provede interní posouzení finanční a výrobní způsobilosti vývozce, dále se provede interní posouzení teritoriálního rizika, bonity odběratele a zajišťující banky. Po interním posouzení dochází k jednání s odběratelem a zajišťující bankou a k předběžné projednání příslibu pojištění KB u EGAP. Potom KB vystaví informativní nabídku exportního úvěru a po akceptaci podmínek úvěru odběratelem a interním schválení ve financující bance KB předloží předběžnou nabídku financování. Pokud vše proběhne, je sjednáno smluvní ujednání ve formě Společného prohlášení KB, a. s. a vývozce.

### Smluvní fáze

Ve smluvní fázi dochází k předložení žádosti odběratele o financování - de facto požadavek odběratele na projednání a uzavření Účelové jednorázové dohody mezi KB a Rietumu bankou. Také dochází k jednání o Účelové jednorázové mezibankovní úvěrové

dohodě mezi KB a Rietumu bankou. Je sjednáno zajištění souladu mezi podmínkami kontraktu a podmínkami exportního úvěru a je uzavřena smlouva o pojištění úvěru s EGAP.

### **Realizační fáze**

V realizační fázi KB vystaví písemné oznámení o termínových možnostech čerpání úvěru od stanoveného data. Poté dochází k čerpání úvěru v souladu s podmínkami úvěrové smlouvy.

## 8 Závěr

Každý podnik, který chce uplatnit své výrobky na zahraničních trzích, musí zvolit vhodnou formu financování. Financování mezinárodního obchodu předpokládá rozhodování jak o volbě zdrojů pro získání nezbytných finančních prostředků, tak o výběru takové metody, která zajistí návratnost finančních prostředků s ohledem na postupování rizika. Podniky mohou financovat vývoz z vlastních nebo z cizích zdrojů. Výrobci a vývozci ovšem financují své transakce z vlastních prostředků velmi zřídka, zpravidla jde o malé podniky vyrábějící specializované zařízení. Proto při volbě jednotlivých metod financování jde většinou o výběr alternativ získání cizích finančních zdrojů. V této diplomové práci jsem se zabývala financováním exportu z cizích zdrojů.

Podnik může využít některý platební nebo platebně - zajišťovací instrument. Mezi tyto instrumenty se řadí hladká platba, dokumentární inkaso, dokumentární akreditiv či bankovní záruka. Dále se podnik může rozhodnout použít produkt financování, který je pro něj vhodný. Mezi produkty financování se řadí factoring, forfaiting, exportní odběratelský úvěr.

Cílem této diplomové práce bylo analyzovat jednotlivé instrumenty financování exportu, porovnat je mezi sebou navzájem, po podrobném rozboru jednotlivých platebních instrumentů vyhodnotit jednotlivé platební instrumenty z hlediska jejich využití v mezinárodním obchodě včetně jejich výhod a nevýhod.

Hladkou platbu lze použít jenom u takových obchodních partnerů, kteří jsou velmi bonitní a spolehliví při úhradě svých závazků. Protože se jedná o bezzávazkový platební instrument a nedoprovází ho žádné protiplnění druhé strany, je velmi rizikový a nelze ho použít u méně spolehlivých obchodních partnerů.

Dokumentární akreditiv je nejbezpečnějším platebně - zajišťovacím prostředkem používaným v mezinárodním obchodě, ale na druhou stranu jde o **finančně nejnáročnější**



**produkt ze zajišťovacích a platebních instrumentů**, protože klient musí platit vysoké poplatky.

Dokumentární inkaso ve srovnání s hladkou platbou představuje pro prodávajícího větší jistotu uhrazení kupní ceny. Je ho vhodné použít tam, kde prodávající nemá pochybnosti o ochotě a schopnosti kupujícího odebrat zboží a zaplatit a politické, hospodářské a právní prostředí země dovozce je považováno za stabilní.

Pokud porovnáváme dokumentární inkaso s dokumentárním akreditivem, tak inkaso je výhodnější pro kupujícího. Banka totiž v tomto případě nevstupuje do závazkového vztahu. Jsou jí pouze předány dokumenty od prodávajícího. Prodávající tedy odešle zboží a podstupuje riziko, že kupující odmítne převzít dokumenty nebo zboží. Z **hlediska rizikovosti** je pro banku rizikovější dokumentární akreditiv, proto si banka ověřuje bonitu klienta, naopak dokumentární inkaso banku k ničemu nezavazuje.

Z hlediska rizikovosti pro banku je **nejméně rizikový způsob financování** odkup dokumentů v rámci dokumentárního akreditivu, protože je to jeden z mála instrumentů, kdy riziko financování nese již od počátku zahraniční banka. Komerční banka má na zahraniční banku vytvořen limit a má jistotu, že pokud jsou akreditivní dokumenty v pořádku, tak jí zahraniční banka zaplatí.

**Nejčastěji využívaný způsob financování** je factoring, naproti tomu **nejméně využívaný způsob** je exportní odběratelský úvěr. Důvodem je jeho **finanční náročnost** a používá se u obchodů nad jeden milion dolarů, kterých se tolik neprovádí, a také se používá pouze u zboží investiční povahy.

V této práci jsem se také zabývala tím, jaký význam mají specializované instituce, Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s., Česká exportní banka, a stát ve financování vývozu.

Pro podporu exportu byla vypracována Exportní strategie ČR, která definuje vize, hlavní cíle a klíčové projekty státní proexportní politiky. Exportní strategie obsahuje nové služby EGAP, ČEB, CzechTrade. Došla jsem k závěru, že systém podpory exportu v ČR je

dostatečný, exportér má možnost využít služeb těchto institucí - MPO, CzechTrade, ČEB, EGAP, které mu poskytnou informace či služby, které potřebuje.

ČEB poskytuje podpořené financování a tím umožňuje vývozcům vstupovat do soutěže na světovém trhu za podmínek srovnatelných s hlavní konkurencí v jiných vyspělých státech, a také tímto doplňuje služby nabízené komerčním bankovním sektorem o financování vývozních operací v těch oblastech, na něž není tento sektor z komerčních důvodů orientován.

Produkty a služby mohou využít podniky v ČR, které se zabývají vývozem a splňují požadovaná kritéria.

Společnost EGAP je součástí systému státní podpory exportu a poskytuje pojišťovací služby všem vývozcům českého zboží. Jedná se o státní úvěrovou pojišťovnu se zaměřením na pojišťování vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům spojeným s vývozem zboží a služeb z České republiky.

Podnik, který chce využít některý z produktů financování exportu, si musí zvážit jeho výhody a nevýhody a také posoudit svou vlastní situaci a požadavky. Každý podnik se nachází v jiné situaci, a proto nelze jednoznačně říci, který produkt je nejvýhodnější.

## 9 Seznam použité literatury

- [1] Marie Marvanová, Martin Houda a kolektiv: *Platební styk aneb platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*, ECON, Brno 1995,
- [2] Eva Černohlávková, Hana Machková a kolektiv: *Mezinárodní obchodní operace*, HZ Editio, spol. s. r. o. Praha, 2003, ISBN 80-247 0686-5
- [3] Incoterms 2000 (Hospodářská komora ČR, 1999, ISBN 92-842-1199-9)
- [4] Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 1993 Revision, ICC Publication No. 500, ICC Publishing S.A., Paříž
- [5] Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární inkasa, Hospodářská komora ČR
- [6] Pavel Andrlé: *Dokumentární akreditiv v praxi*, GRADA Publishing, spol. s. r. o., Praha 2001, ISBN 80-7169-977-2
- [7] Propagační materiály KB, a.s.  
Zahraniční obchod a finanční trhy  
Správa krátkodobých pohledávek a kapitálu  
KB Trade Finance
- [8] Miloslav Synek a kolektiv: *Podniková ekonomika*, C.H. Beck, Praha 1999
- [9] Česká exportní banka [online]. Dostupné z <[www.ceb.cz](http://www.ceb.cz)>
- [10] Exportní garanční a pojišťovací společnost [online]. Dostupné z <<http://www.egap.cz>>

## 10 Seznam příloh

Příloha č. 1	Seznam projektů – Exportní strategie ČR
Příloha č. 2	Integrovaná nabídka služeb – Exportní strategie ČR
Příloha č. 3	Incoterms 2000
Příloha č. 4	Oznámení předběžných podmínek - forfaiting dokumentárního akreditivu
Příloha č. 5	Rámcová smlouva o úplatném postoupení pohledávek
Příloha č. 6	Smlouva o úplatném postoupení pohledávky č.
Příloha č. 7	Organizační struktura České exportní banky
Příloha č. 8	Organizační struktura EGAP, a. s.